

UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR

SEDE ECUADOR

AREA DE GESTION

**PROGRAMA DE MAESTRIA EN GERENCIA PARA EL
DESARROLLO SOCIAL**

**POTENCIALIDADES Y LIMITACIONES PARA EL CULTIVO DE
PALMITO FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON
EUA.**

OSCAR OBANDO

2006

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o de parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

Oscar Vinicio Obando Sevilla

Diciembre / 2006

UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR

SEDE ECUADOR

AREA DE GESTION

**PROGRAMA DE MAESTRIA EN GERENCIA PARA EL
DESARROLLO SOCIAL**

**POTENCIALIDADES Y LIMITACIONES PARA EL CULTIVO DE
PALMITO FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON
EUA.**

OSCAR OBANDO

2006

TUTOR: Econ. MARCO ROMERO

QUITO – ECUADOR

RESUMEN

Tener una visión más objetiva de los Tratados de Libre Comercio en el marco del Régimen Internacional de Comercio, y las Potencialidades y Limitaciones para el cultivo de palmito frente a un TLC EUA. - Ecuador, son el objetivo central del presente estudio.

El Capítulo I, contiene una retrospectiva del Régimen Internacional de Comercio (RIC), analizando su evolución hacia el regionalismo y, especialmente, el bilateralismo, enfocado en una visión general del RIC y su articulación con las tendencias de crear acuerdos regionales y bilaterales.

El Capítulo II, brinda un marco referencial sobre la tendencia de acuerdos unilaterales y bilaterales como el ATPDEA y los TLC que son promovidos por los Estados Unidos hacia América Latina y el Caribe (ALCA).

El Capítulo III, está enfocado en una visión general de la estructura agrícola en el Ecuador, especialmente el sector palmito cultor de acuerdo a datos del Censo Nacional Agropecuario (CNA); a estudiar los impactos de un Tratado de Libre Comercio sobre el sector agrícola ecuatoriano, en gran medida según el estudio de la CEPAL, y un análisis sobre las potencialidades y limitaciones del palmito como producto de exportación al mercado americano y al resto del mundo. Se concluye con algunas reflexiones sobre los efectos potenciales del TLC (o su ausencia) sobre el cultivo y comercialización internacional de este producto.

El Capítulo IV, recoge conclusiones preliminares, finales y recomendaciones.

DEDICATORIA

Culminar una etapa académica, sin duda conlleva alegría y satisfacción personal, sin embargo, es importante señalar que en el contexto académico y personal del ser humano, coexisten fuerzas, aunque invisibles, que se convierten en un ímpetu profundo que invita a seguir luchando para saciar el conocimiento, al menos en parte.

Por supuesto, Dios con su grandeza, mi esposa querida y mis tiernos hijos, han sido el principal referente para superarme y crecer como persona; mis padres, hermanos y padres políticos, un motor que ha impulsado mayormente los actos de mi vida, siempre con una dosis de amor y consejos que, por su experiencia han permitido orientarme.

Mi reconocimiento especial también, para el Reino de Bélgica, quien mediante su Embajada en el Ecuador y la Comisión Técnica, me otorgó una beca completa para obtener la Especialización en Gerencia Social y la Maestría en Gerencia para el Desarrollo Social; programas de estudio que fueron impartidos por la Universidad Andina Simón Bolívar a través de un dilecto cuerpo de docentes, a quienes de igual manera reitero mi más profundo agradecimiento y singular respeto a tan importante centro académico internacional.

Finalmente, quiero expresar mi deseo de que este periodo de estudio con todo el esfuerzo y dedicación que conllevó, sirva de referente para mis hijos queridos en todas las etapas de su vida y que apliquen estos dos verbos en lo mediato de sus actos.

CONTENIDO

Introducción	8
Capítulo I	
1.- Visión sobre el Régimen Internacional de Comercio (RIC)	13
1.2.- Evolución del Comercio Internacional y su articulación con el regionalismo y bilateralismo	18
1.3.- Regionalismo y bilateralismo en el RIC	26
Capítulo II	
2.- La importancia del proyecto ALCA en Latinoamérica	41
2.1.- El ATPDEA y los TLC con los países Andinos	54
Capítulo III	
3.- La agricultura en el Ecuador y su estructura	67
3.1.- El cultivo de palmito en el Ecuador	76
3.2.- Requisitos arancelarios y fitosanitarios en la exportación a principales destinos del palmito ecuatoriano	80
3.3.- Principales productores y exportadores mundiales	83
3.4.- Incidencia de un Tratado de Libre Comercio con EUA sobre la agricultura en el Ecuador según la CEPAL	85
3.4.1.- El comercio de productos agrícolas con el mercado americano	
3.4.2.- Estructura de las Unidades Productivas Agropecuarias (UPA) en el Ecuador	89
3.4.3.- Productos amenazados y con potencialidades	90
3.4.4.- Impacto en el Valor Bruto de Producción (VBP)	91
3.5.- Potencialidades y limitaciones del palmito ecuatoriano en el TLC con EUA	92

Introducción

POTENCIALIDADES Y LIMITACIONES DEL CULTIVO DEL PALMITO FRENTE AL TLC CON EUA.

Una de las principales razones para escoger el tema de la presente tesis, es comprender de mejor manera la producción del palmito en el país, su proceso como nuevo producto de exportación y su incidencia en la economía ecuatoriana desde su inserción en el mercado mundial en un momento de intensas relaciones comerciales entre los países del orbe. Es obvio que para empezar hice delineamientos que contextualicen el tema citado.

Y el tema reviste mayor importancia aún pues en el contexto de la globalización los países desarrollados y los países -eufemísticamente- denominados países en vías de desarrollo, se hallan negociando y firmando Tratados de Libre Comercio que en muchísimos casos benefician más a los países fuertes que a los países débiles.

En ese marco, es necesario revisar y analizar uno de los productos que el Ecuador exporta, el palmito, y su rol en este panorama nuevo y delicado de las nuevas relaciones comerciales que se están estableciendo en la actualidad.

En el primer capítulo, el lector encontrará un pequeño pero primordial análisis retrospectivo del Régimen Internacional de Comercio, en el que se examina la evolución de las relaciones comerciales; principalmente, la tendencia a negociar regionalmente y, de modo específico, concretar *relaciones comerciales bilaterales*. La idea es aclarar, desde un inicio, cómo nuestros países se articulan a directrices que

implican establecer acuerdos regionales y bilaterales acordes a la nueva organización mundial de la economía.

El mundo atraviesa marcados desequilibrios en las relaciones comerciales como consecuencia de una globalización que ha privilegiado ciertos ejes de la economía mundial, tal situación es propicia para generar acuerdos que impidan que dichos desequilibrios mermen el crecimiento de los países y, por tanto, su relación con los otros. La idea también ha sido prevenir y a veces predecir qué sucederá con el comercio si los flujos desequilibrantes de la economía global sobrepasan la capacidad de riesgo de los países.

Ante este panorama los países se encaminaron a crear regulaciones multilaterales a través de acuerdos y normas de distintas cualidades y que, además, fuesen protegidos por principios que ordenen o regulen el mercado a través de aranceles, subsidios y salvaguardias; mecanismos de prioritaria importancia. Todo lo anterior como acciones empujadas por las grandes potencias económicas que no veían otra forma de controlar el comercio mundial, es decir, crear una variedad de métodos que contribuyan a sistematizar las nuevas prácticas comerciales.

En el segundo capítulo he intentado explicar y analizar el espacio en el que se negocian los acuerdos multilaterales y bilaterales para entender, en especial, la dinámica del ATPDA y los Tratados de Libre Comercio impulsados por Estados Unidos en Latinoamérica y el Caribe.

La dinámica de estos asuntos son los que tienen a América Latina al borde de un colapso económico, pues la intención de los Estados Unidos de crear una zona de libre comercio a través del fracasado ALCA, o sea, a partir de sus propios condicionamientos y ventajas, puso en el debate cuestiones esenciales para liberalizar el comercio, tales como, por ejemplo, los derechos de propiedad intelectual, etc.

Pero ese aperturismo obviaba las limitaciones de los países en vías de desarrollo tales como, por ejemplo, la falta de tecnología o el rezago en sistemas de comercialización modernos ya implantados en los países fuertes. Se pensaba en el gran mercado, se sigue pensando, trescientos millones de posibles consumidores y una economía tan dinámica que las ganancias superarían las expectativas de los más optimistas. No obstante, sin mucho estudio y proyecciones reales, había sectores excluidos como el agrícola máxime. Sin tomar en cuenta otros como la fijación de reglas de origen, básicamente.

El capítulo también hace una relación cronológica con lo acontecido en las reuniones regionales que impulsaban el ALCA, y explica críticamente las contradicciones que en cada reunión se volvían innegables por las posiciones poco consecuentes de los países grandes. El consenso no fue posible por las distancias y desniveles comerciales (de producción, de calidad, etc.) entre países disímiles en el desarrollo de su capitalismo interno. Las cifras de producción, de exportación, de importación, develaron la realidad económica de los países centrales y del sur de América frente al coloso del norte. Para explicar lo dicho, el acápite adjunta cuadros que muestran con cifras lo mencionado. Además, se explica el papel de la ATPDEA en el comercio con Estados Unidos y su contrapartida, la lucha contra el narcotráfico que los países beneficiarios de estas

preferencias arancelarias obtienen por su lucha contra este flagelo (que altera la economía lícita de la región).

El capítulo tres se refiere estrictamente al tema central de mi tesis: *Las potencialidades y limitaciones del cultivo del palmito en el Ecuador frente al TLC con Estados Unidos*. Aquí reviso, sobre todo, la estructura agrícola de nuestro país, específicamente, el sector del palmito, referido a su cultivo, su tratamiento y las cifras de exportación del producto. Pretendo demostrar las incidencias que tendría un TLC que incorpore a este producto en el marco de una relación comercial -exportación- con los Estados Unidos y los condicionamiento que esta relación tendría dentro de una perspectiva mayor: la estructura agrícola nacional, lo que transparenta las capacidades y limitaciones de una política de exportaciones del palmito al mercado norteamericano en comparación con las exportaciones al mercado francés. Incluyo cuadros para observar comparativamente lo afirmado en los párrafos anteriores.

Para cerrar la tesis, he hilvanado algunas conclusiones que exponen algunos puntos que están implícitos en el desarrollo de los tres capítulos. Tales como el Estado, el mercado, la producción interna de los países poco desarrollados, la globalización, la regulación nada invisible de un mercado supeditado a las políticas comerciales de las potencias económicas, la multilateralización y/o bilateralización de las relaciones comerciales en grupos regionales, el rol de los centros de poder, etc.

En cuanto a las relaciones comerciales bilaterales o regionales, se explica que tampoco ha solucionado satisfactoriamente los desequilibrios en algunas ramas de la producción, sobre todo la agrícola.

La presente tesis ha intentado demostrar el fracaso de la integración comercial, en el caso ecuatoriano a través de uno de sus productos, el palmito, y los efectos que un TLC no bien negociado y regularizado pueden tener en la economía general de un país y la economía de integración comercial -regional o global- ineludible en el futuro.

CAPITULO 1

En este primer capítulo, realizaré una retrospectiva del Régimen Internacional de Comercio (RIC), analizando su evolución hacia el regionalismo y, especialmente, el bilateralismo, para lo cual me enfocaré en una visión general del RIC y su articulación con las tendencias hacia crear acuerdos regionales y bilaterales.

1.- Visión sobre el Régimen Internacional de Comercio (RIC)

El reconocimiento de la necesidad de una acción coordinada para resolver los desequilibrios presentados en los flujos del comercio internacional entre las naciones del mundo y la búsqueda de mayores niveles de predicibilidad de dichos flujos, han forzado a los Estados a formular una regulación multilateral del comercio mediante acuerdos y normas de toda índole, bajo ciertos principios que regulen el mercado a través de aranceles, subsidios, y salvaguardias, entre los mecanismos de mayor relevancia.

Bajo esta premisa, la demanda de acuerdos en el contexto internacional marcó una serie de acciones por parte de las grandes potencias mundiales, que se traducen en varias tentativas de acuerdos y de cooperación económica, precisamente por el reconocimiento de la interdependencia que existe entre ellos en unos casos y, también, por la clara intención de alcanzar otros mercados para sus productos.

Esta interdependencia ha contribuido a generar una variedad de herramientas y metodologías que los diferentes actores han ido diseñando a lo largo de la historia,

justamente para suplir, en parte, las necesidades que marcan esta interdependencia y que de modo ineludible recaen sobre la economía de las naciones. Este escenario ha conllevado a una competencia por la captación de mercados para productos, bienes y servicios, estableciendo así una tendencia a la conformación de fuertes bloques comerciales, consolidados unos, y otros no, con el propósito de posicionar mejor su producción en el mercado nacional y global.

Adicionalmente, cabe anotar que, los compromisos comerciales bajo este marco de acuerdos entre naciones, viabilizan la reducción de actividades monopólicas (por ejemplo que una empresa no concentre su producción en un país determinado), generan incentivos reales para la competitividad, aprovechan las economías de escala y también para minimizar las ineficiencias internas de las empresas a fin de incrementar los niveles de productividad; apareciendo de esta manera una sucesión de acuerdos, pactos y compromisos que buscan articularse al mercado mundial.

Así, el comercio entre naciones obedece cada vez más a una lógica económica de menor costo en el abastecimiento y menor distorsión del comercio, interpuesta por barreras arancelarias y no arancelarias, también de carácter tecnológico vinculado con el abaratamiento de los costos de comunicación, transporte y, por supuesto, su incorporación en una gran cantidad de ramas de la actividad económica. No obstante, las diferencias en los costos de transporte entre centros de producción o consumo cercanos y aquellos localizados a una mayor distancia, así como también la posibilidad de entregar oportunamente los productos o servicios, y la estructuración entre proveedores, productores y consumidores, han jugado un papel preponderante en los flujos comerciales de las economías de proximidad.

Estos múltiples escenarios crean diversas lecturas sobre las prácticas ejecutadas en el ámbito internacional. “El neoproteccionismo, la tendencia a un comercio administrado y de análisis caso por caso, el bilateralismo y la regionalización son algunas de las tendencias presentes en el comercio internacional, que muestran el resquebrajamiento del multilateralismo, del principio de la no discriminación y del libre comercio”¹. Razones por las cuales en el marco del Régimen de Comercio Internacional se han buscado alternativas que, precisamente, constituyan un equilibrio a los constantes cambios en los flujos comerciales, de tecnología y características de los negocios internacionales.

También es necesario destacar la importancia de los cambios y las coyunturas internacionales que han influido en los flujos de comercio; así resulta importante señalar que, desde antiguas épocas, el comercio entre naciones se encontraba vinculado con sus decisiones políticas (Estados), a favor de sus propios intereses que servirían de escudo para el logro de tales objetivos.

Las relaciones que existen entre la economía (mercado) y la política (Estado) son procesos que interactúan en la estructuración y funcionamiento del sistema internacional de comercio, y parecería haberse convergido en la génesis de un sistema de interdependencia global en donde: “Los grupos de poder y los Estados tienden a restringir el funcionamiento del mercado, pues éste tiene la capacidad de proyectar una

¹ Salgado, Wilma. *El sistema mundial de comercio, el Ecuador frente al GATT y la OMC*. Quito – Ecuador, Corporación Editora Nacional, 1996. 11.

considerable fuerza sobre la sociedad, los esfuerzos para controlar los mercados dan nacimiento a la economía política de las relaciones internacionales”².

La estrecha relación que existe entre Estado y mercado es analizada por Gilpin en tres puntos básicos que inciden en el comercio internacional:

“el primero es la manera en que la interdependencia del mercado afecta a la política internacional y es afectada por ella [...]; el segundo, es la interacción del cambio económico y político, que genera una intensa competencia entre los Estados respecto de la ubicación global de las actividades económicas, en especial las llamadas actividades de punta de la industria moderna; el tercero, es la incidencia del mercado mundial en el desarrollo económico y el consecuente esfuerzo por parte de los Estados para controlar o al menos ubicarse en una posición que les permita influir en las reglas o regímenes que gobiernan el comercio [...]”³.

Al respecto, me parece significativo destacar las tres teorías contemporáneas de la economía política internacional, en sus diferentes acepciones, según Gilpin:

1.- Teoría de la economía dual: “La teoría plantea que el proceso de desarrollo económico implica la incorporación y la transformación del sector tradicional en un sector moderno, a través de la modernización de las estructuras económicas, sociales y políticas”, es decir existe el deslizamiento desde lo tradicional o

² Gilpin, Robert. *La economía política de las relaciones internacionales*. Buenos Aires, Grupo editor Latinoamericano AR, 1990. 30.

³ *Ibidem* página 35

regresivo hacia un sistema de progreso moderno que conlleva tecnología y bienestar, reducción de costos y consecuentemente la inserción cada vez mayor a un mercado globalizado, a esta teoría “se la considera como un mito para ocultarle al Tercer Mundo la fuente real de su atraso”⁴.

2.- Teoría del sistema mundial moderno: concebido como “una unidad con una sola división del trabajo y múltiples sistemas culturales”⁵, en el que la mixtura de las fuerzas dominantes y un sistema económico unificado actúan como centro en el mundo siendo la periferia dependiente de esta y que estaría representada por el subdesarrollo, “la periferia es la fuente de la riqueza del centro; la segunda explota y extrae los recursos de la primera”⁶.

“Así, la metrópoli expropia el excedente económico de sus satélites para su propio desarrollo económico. Los satélites continúan subdesarrollados debido a que no tienen acceso a su propio excedente, y como consecuencia de la misma polarización y contradicciones vinculadas a la explotación, que la metrópoli introduce y mantiene en la estructura de la economía interna de los satélites”⁷.

3.- Teoría de la estabilidad hegemónica (liderazgo): “relaciona la existencia de una economía internacional basada en los preceptos de mercado libre, como por ejemplo la apertura y la no discriminación”⁸, en la cual estos preceptos se vinculan directamente entre sí para el establecimiento de un poder

⁴ Ibidem página 80

⁵ Wallerstein, 1974b, Pág. 390 citado por Gilpin 81.

⁶ Gilpin, Robert. *La economía política de las relaciones internacionales*. Buenos Aires, Grupo editor Latinoamericano AR, 1990. 83.

⁷ Frank, 1969, 9, citado por Gilpin, Robert. *La economía política de las relaciones internacionales*. Buenos Aires, Grupo editor Latinoamericano AR, 1990. 83.

⁸ Gilpin, Robert. *La economía política de las relaciones internacionales*. Buenos Aires AR, Grupo editor Latinoamericano, 1990. 86.

hegemónico que mantenga y desarrolle regímenes internacionales fuertes y por el contrario su decadencia sería también la del régimen internacional”.

Naciones como Gran Bretaña y Estados Unidos se convirtieron en modelos de liderazgo hegemónico. “La primera fue la época de la Pax Británica, que se extendió desde las Guerras Napoleónicas hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial” y “Estados Unidos toma la delantera en la tarea de promover un orden económico liberal internacional a continuación de la Segunda Guerra Mundial”⁹; de esta manera la apertura de mercados conjuntamente con la reducción de aranceles se articula con los logros económicos obtenidos por la Gran Bretaña de ese entonces, dando los primeros pasos para la creación de un régimen internacional de comercio, bajo un sistema de interdependencia global .

1.2.- Evolución del Comercio Internacional y su articulación con el regionalismo y bilateralismo

Los diversos escenarios económicos y políticos a nivel mundial, sin dudas, se hallan vinculados con las diversas modalidades y funcionamiento del comercio que se ha desarrollado en el contexto internacional; estos rasgos han hecho que cambie gradualmente la trayectoria de la comercialización a nivel mundial.

En este proceso de cambio podría subrayarse la época de 1929, cuando comienza la formación de la Sociedad de las Naciones, es decir, el inicio de la construcción de la

⁹ Ibidem página 87

sociedad internacional contemporánea, institucionalizando la multilateralización de las relaciones internacionales, luego de la Primera Guerra Mundial. Posteriormente la grave crisis estadounidense llamada la *gran depresión*, y la debacle económica mundial iniciada en octubre del mismo año a causa del conocido crack de (Wall Street), que se prolongó durante los primeros años de la década del 30, extendiéndose geográficamente desde Estados Unidos al resto del mundo capitalista. En este contexto se puede apreciar, con claridad, la internacionalización del comercio en directa interacción con los mercados de capital.

Luego, el mundo vivió el acaecimiento de la Segunda Guerra Mundial. Así, Europa, beneficiaria económica de la época de entreguerras, o sea, uno de los principales centros del comercio internacional, fue escenario de una economía precaria debido al conflicto bélico sucedido en su propio territorio; su producción agrícola y carbonífera era casi inexistente, con el consiguiente perjuicio para la población que sufrió muchísimo al no poder reconstruir, aunque sea de modo incipiente, la maltrecha economía que había dejado el conflicto.

Para esta época se crea el Programa de Reconstrucción Europea (European Recovery Program), más conocido como Plan Marshall. El plan nace como una ayuda financiera de los Estados Unidos, que tiene por finalidad la reconstrucción de los países europeos devastados durante la Segunda Guerra Mundial.

La fundación de la Organización de las Naciones Unidas, el Acuerdo de Bretton Woods (Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, New Hampshire, Estados

Unidos, 1944), el aparecimiento del FMI (Fondo Monetario Internacional), el BIRF (Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento), fueron otros de los hechos que se dieron en el mundo para garantizar la estabilidad del sistema financiero internacional.

Precisamente estas transformaciones en el orden mundial, la interacción del mercado y el entorno, la estructura de la sociedad, el desarrollo tecnológico y la política, exigieron la institucionalización de políticas que normaran y regularan los flujos del comercio internacional, escenario en el cual surge el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), cuya sede está en Europa, como organismo multilateral que opera bajo principios de reciprocidad en los convenios y de la nación más favorecida, que en teoría implicaba un proceso hacia la abolición de las barreras proteccionistas no arancelarias al comercio internacional; este acuerdo sustituyó a la propuesta norteamericana de crear una Organización Internacional de Comercio de las Naciones Unidas, denominada Carta de La Habana en 1946.

Los resultados obtenidos por el GATT, en el desarrollo de las sucesivas Rondas de negociación, han marcado una clara dicotomía con sus objetivos de liberalización comercial, pues:

“mientras se llevaba a cabo la Ronda Tokio (entre 1973 y 1979), considerada una de las más exitosas en la reducción de barreras arancelarias, se registró una verdadera explosión de medidas no arancelarias, que tendieron a diversificarse,

además de extender su aplicación a un mayor número de países, en el transcurso de los años ochenta y noventa. Surgió entonces el nuevo proteccionismo, cuya característica básica es su no transparencia”.¹⁰

De igual forma, en 1975, los Estados Unidos aplican tarifas arancelarias de hasta un 100% a las importaciones de productos ‘sensibles’ procedentes de países que mediante prácticas desleales tuvieran superávit comerciales en sus relaciones con ese país, estas son las que se conoce como medidas antidumping.

La dinámica del comercio internacional y las políticas de los países más ricos han impulsado la institucionalización de las políticas de libre comercio que favorecen su mayor competitividad; sin embargo, la OMC (Organización Mundial del Comercio), que nace como marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros en reemplazo del GATT, dista mucho de ser el organismo multilateral que permita cumplir aquellos objetivos para los que fue creado, especialmente por la estructura de poder profundamente asimétrica que la caracteriza y por el tratamiento discriminatorio contra los países menos desarrollados, lo que se muestra particularmente en el comercio de productos agrícolas.

Al crearse la OMC, se amplía el mandato del GATT a través del acta final de la Ronda de Uruguay, lo que extendió su agenda a las normas sobre el comercio de servicios, los

¹⁰ Salgado, Wilma. *El sistema mundial de comercio, el Ecuador frente al GATT y la OMC*. Quito – Ecuador, Corporación Editora Nacional, 1996. 12.

aspectos pertinentes de la propiedad intelectual, la solución de diferencias, examen de las políticas comerciales, tema agrícola, las medidas antidumping y las subvenciones, las inversiones, la política de competencia, la facilitación del comercio, la transparencia de la contratación pública, la propiedad intelectual y una serie de cuestiones planteadas especialmente por los países desarrollados, que tienen posiciones predominantes y fuertes intereses en dichos temas.

El proceso generado por las Rondas de la OMC, en Seattle, Qatar y especialmente la de Cancún, tenían el objetivo de liberalizar aún más los intercambios comerciales internacionales, bajo la idea de fomentar un mayor bienestar mundial; sin embargo, sus resultados son contradictorios, pues, lejos de reducirse la distancia existente entre los países desarrollados y subdesarrollados, ésta se incrementó fundamentalmente por el sostenimiento de subsidios agrícolas a productores de países desarrollados, en detrimento de las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo.

CUADRO 1

Exportaciones de mercancías, producción y producto interior bruto mundiales, 1950-04

(Índices, 1995=100)

	Valor						Volumen						PIB MUNDIAL
	Exportaciones mundiales			Exportaciones mundiales			Producción						
	Combustibles y productos de			Combustibles Y productos de									
	Productos	las industrias		Productos	las industrias		Industrias	Industrias de					
Total	agrícolas	extractivas	Manufacturas	Total	agrícolas	extractivas	Manufacturas	Total	Agricultura	extractivas	manufacturas		
1950	1	5	2	1	6	20	14	3	17	34	27	12	17
1951	2	6	2	1	7	21	15	4	19	34	30	13	18
1952	2	5	3	1	7	21	17	4	19	35	31	14	19
1953	2	5	3	1	8	22	19	4	21	37	31	15	20
1954	2	5	3	1	9	22	20	5	21	37	31	15	21
1955	2	6	3	1	10	24	22	5	23	38	35	17	22
1956	2	6	4	1	10	25	23	6	24	40	37	18	23
1957	2	6	4	1	11	27	25	6	24	40	38	19	24
1958	2	6	4	1	11	28	24	6	24	43	37	18	24
1959	2	6	4	1	12	31	25	7	26	44	39	21	25
1960	3	7	4	2	14	33	31	8	28	45	42	22	27
1961	3	7	4	2	14	35	32	8	29	46	45	24	28
1962	3	7	4	2	15	35	33	9	32	48	48	26	30
1963	3	8	5	2	17	36	35	10	33	49	50	28	31
1964	4	8	5	2	19	38	38	12	36	51	54	30	33
1965	4	8	6	3	20	40	40	12	38	51	56	33	35
1966	4	9	6	3	22	41	42	14	41	53	59	36	37
1967	4	9	7	3	23	42	46	14	43	55	61	38	38
1968	5	9	8	4	25	45	52	17	45	56	65	40	40
1969	6	10	8	4	28	47	55	20	48	56	66	44	43
1970	6	11	10	5	31	49	62	21	50	58	71	46	45
1971	7	12	11	6	33	50	63	23	53	60	74	48	47
1972	8	14	12	7	36	53	67	26	56	60	76	51	50
1973	12	21	18	9	40	53	74	29	60	63	81	56	54
1974	17	25	40	12	42	51	72	32	62	64	83	58	55
1975	18	25	39	13	39	51	64	31	61	66	78	56	55
1976	20	28	45	15	44	55	68	34	65	67	84	61	58
1977	23	32	50	17	46	57	70	36	67	69	87	63	61

1978	26	36	51	21	48	61	74	38	70	71	88	66	63
1979	33	45	75	25	50	64	78	40	73	71	96	69	66
1980	40	51	106	29	52	68	73	42	73	72	94	70	68
1981	40	50	103	29	51	72	66	44	73	75	86	70	69
1982	37	46	92	28	50	70	62	43	72	77	80	69	70
1983	36	45	84	28	51	71	61	45	74	77	79	71	72
1984	38	48	84	30	56	73	64	50	78	81	82	77	75
1985	38	45	81	32	57	72	64	53	80	83	81	79	78
1986	42	50	62	38	59	71	69	55	82	85	84	82	81
1987	49	58	68	45	63	75	71	58	85	85	85	85	84
1988	56	65	69	53	68	77	75	64	89	87	89	90	87
1989	60	68	80	56	72	79	78	69	93	90	94	93	91
1990	68	71	92	65	75	80	80	73	94	92	94	94	93
1991	69	72	86	67	78	82	83	76	93	93	94	93	94
1992	74	77	85	72	82	87	87	79	94	95	95	93	95
1993	74	74	82	72	85	88	90	83	94	95	97	92	96
1994	84	85	87	83	93	96	96	92	96	98	98	95	98
1995	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1996	104	103	114	104	105	104	103	105	104	104	103	103	103
1997	108	102	117	108	116	110	111	117	109	107	106	109	107
1998	107	97	93	111	121	112	114	122	111	109	107	112	109
1999	111	93	107	114	127	113	114	129	115	112	106	116	112
2000	125	94	159	126	140	117	119	145	121	114	110	123	117
2001	120	94	144	121	139	119	118	143	119	116	110	121	118
2002	126	100	144	128	144	124	119	149	122	118	110	125	120
2003	146	116	176	147	151	128	124	157	127	121	114	129	123
2004	178	133	234	177	165	132	131	172	132	124	118	134	127

a Incluye productos no especificados.

Fuente: OMC evolución del comercio 2004.

Como se puede observar en el cuadro anterior, la evolución del comercio internacional desde 1950 hasta 2004 ha registrado aumentos sustanciales año tras año tanto en volumen de exportaciones como en valor, en los diferentes sectores de industrias extractivas, manufactureras y agrícolas (destacando que las industrias extractivas y manufactureras tuvieron un mayor dinamismo que el sector agrícola en el mismo periodo, en cuanto a valores de exportación). Por su parte, el PIB mundial que en 1950 marcaba un índice de 17 llegó a 127 para el 2004, lo cual representaría un incremento del 747% en 54 años.

Las exportaciones del sector agrícola, a partir de un índice de 5 en 1950, pasan a 133 en el 2004 en valores, lo que significa un incremento de 2.660% en el período descrito; en volumen el incremento es de 660%.

En cuanto a la industria manufacturera, las exportaciones, en valor pasan de un índice de 1 en 1950, a 177 en el 2004, lo que representa un crecimiento de 17.700%, que, comparado con el sector agrícola (2.660%), evidencia claramente un mayor dinamismo de este sector. El volumen de exportaciones de la industria manufacturera presenta un crecimiento del 5.734% en el mismo período.

En cuanto a las industrias extractivas, igualmente se observa un crecimiento de 11.700% en valores de exportación y 936% en el volumen exportado.

1.3.- Regionalismo y bilateralismo en el RIC

“Aunque el término utilizado en la OMC es “regionales”, este tema incluye acuerdos de libre comercio bilaterales entre países o grupos de países que no están en la misma región. Estos acuerdos se han extendido tanto que la mayoría de los miembros de la OMC, también son actualmente partes en uno o más de ellos, y su alcance, cobertura y número siguen creciendo”.¹¹

Desde la creación del GATT, el Art. 1 permitía que los países miembros puedan establecer uniones aduaneras y zonas de libre comercio como excepción al principio fundamental de no discriminación estipulado en la cláusula de nación más favorecida; de igual forma, el Art. 24 marcaba las condiciones para el comercio de mercancías en el marco de acuerdos regionales.

La falta de consenso en temas específicos como propiedad intelectual y agricultura en el desarrollo de las Rondas de la OMC, lleva a los actores a optar por vías regionales, como el TLCAN y acuerdos bilaterales (los TLC). Esa tendencia ha llevado a varias organizaciones internacionales a alertar sobre la práctica discriminatoria que conlleva este tipo de acuerdos, en los cuales los países desarrollados imponen las agendas de su interés, país por país, en lugar de una negociación abierta no discriminatoria, que propicie una eficaz participación en el marco de las negociaciones multilaterales.

¹¹ OMC. “Conferencias Ministeriales”. Online. Internet. junio 2006.

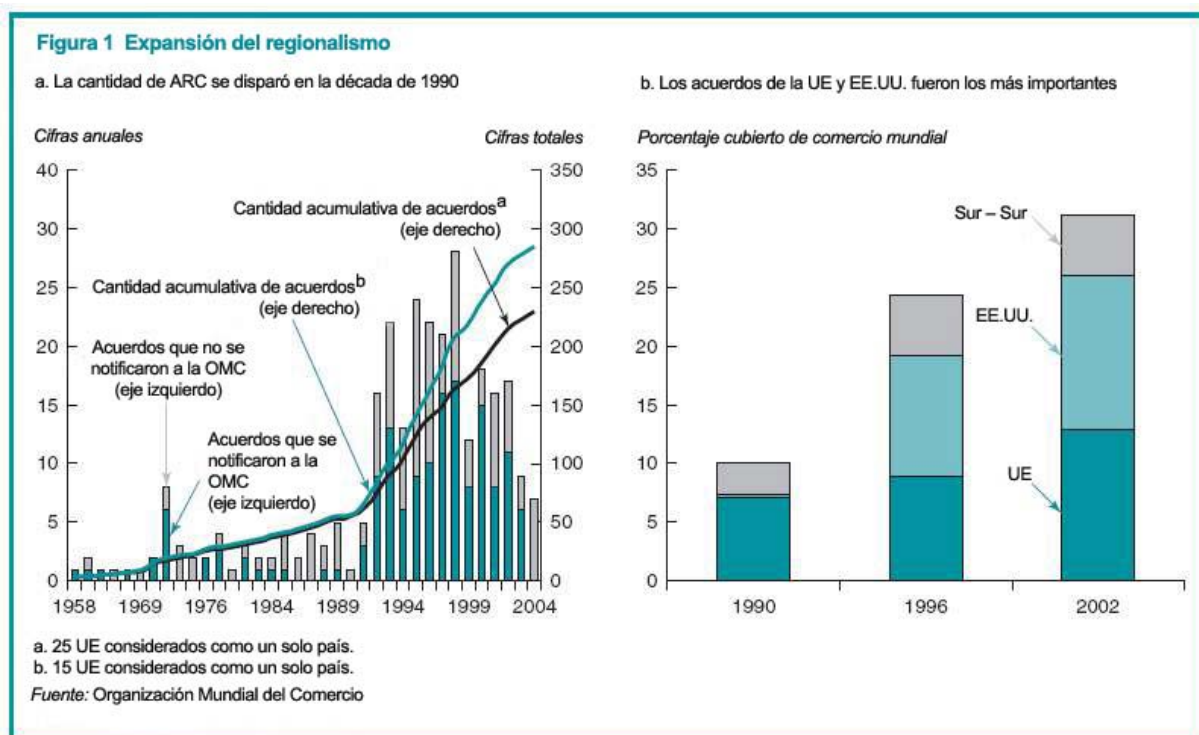
El auge de muchos acuerdos bilaterales y regionales se debe, precisamente, a la reducida capacidad de negociación frente a una hegemonía marcada, que implica no solo un nivel exiguo de diplomacia, sino también la asimetría de condiciones reales de negociación frente a la industrialización y la tecnología. Si bien durante la década de los 90 se registra a nivel mundial un notable aumento en la firma de acuerdos comerciales y de inversión a nivel bilateral, sus antecedentes vienen de la década de los 60 en Europa y de los 80 en América (Estados Unidos/ Panamá, 1982).

Para la década de los 90 es evidente que el regionalismo toma fuerza a nivel internacional. Así, diversas zonas del globo optan por una alternativa sobre la cual consideran que pueden tener un mejor control. En ese contexto se destacan organismos como el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), el sustancial fortalecimiento de la Unión Europea (UE), el proyecto del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA), una nueva fase de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Asociación Europea de Libre Cambio (AELC), entre otros, como acuerdos regionales, en los cuales, según calcula la OMC, se desarrolla más de la mitad del comercio mundial.

“La proliferación de acuerdos regionales de comercio (ARC) está alterando las bases del panorama del comercio mundial. La cantidad de acuerdos actualmente vigentes supera los 200 y ha aumentando en seis veces sólo en los últimos veinte años. Hoy, más de la tercera parte del comercio global se lleva a cabo

entre países que tienen alguna forma de acuerdo regional recíproco y los países protagonistas del fenómeno son la Unión Europea (UE) y Estados Unidos”.¹²

CUADRO 2



“los mercados regionales se han convertido también en un mercado alternativo para aquellos bienes que enfrentan niveles considerables de protección internacional (agricultura, procesamiento de alimentos, textiles, acero, etc.). A pesar de numerosas rondas multilaterales de liberalización comercial, los países industrializados se han resistido a liberalizar sectores que son sensibles a la

¹² Banco Mundial. “Perspectivas de la economía mundial 2005”. Online. Internet. julio 2006.

competencia de países en desarrollo. La eliminación del Acuerdo Multifibra en 2005 estipulada en la Ronda Uruguay promete traer alivio a los textiles”.¹³

Las expectativas generadas en el GATT, hoy la OMC, quedaban rezagadas por la falta de acuerdos en la desgravación arancelaria de productos que podían competir y lesionar las economías de las grandes potencias mundiales. Este escenario, aunque no tan reciente, incentivó la formación de bloques regionales de comercio (una suerte de proteccionismo) que también derivarían en acuerdos bilaterales, pues la lógica de integración de los países en materia económica a nivel mundial, debió considerar que estos acuerdos, necesariamente implican la cooperación entre naciones y debían mostrar, equitativamente, interdependencia en el marco del comercio internacional. Pero no fue así.

La evidencia histórica muestra también que cuando se presentan dificultades en el sector externo, por factores exógenos y endógenos, los países tienden a asumir posiciones defensivas, estableciendo barreras encubiertas a las importaciones, a pesar de los acuerdos regionales de integración formados, incumpliendo así compromisos adquiridos, lo que mina la confianza en tales procesos y disminuye el logro de sinergias y ventajas de la cooperación regional. Un ejemplo es la resolución antidumping¹⁴ de Estados Unidos, como una muestra de decisión unilateral por parte de un país inmerso

¹³ Banco Interamericano de Desarrollo. *Más allá de las fronteras, El nuevo regionalismo en América Latina*. Informe 2002, 6.

¹⁴ Sección 301 sobre legislación comercial de EUA. Online. Internet. agosto 2006.

en un marco de relaciones multilaterales; acciones que cuestionan la validez y vigencia de los preceptos del GATT desde ese entonces.

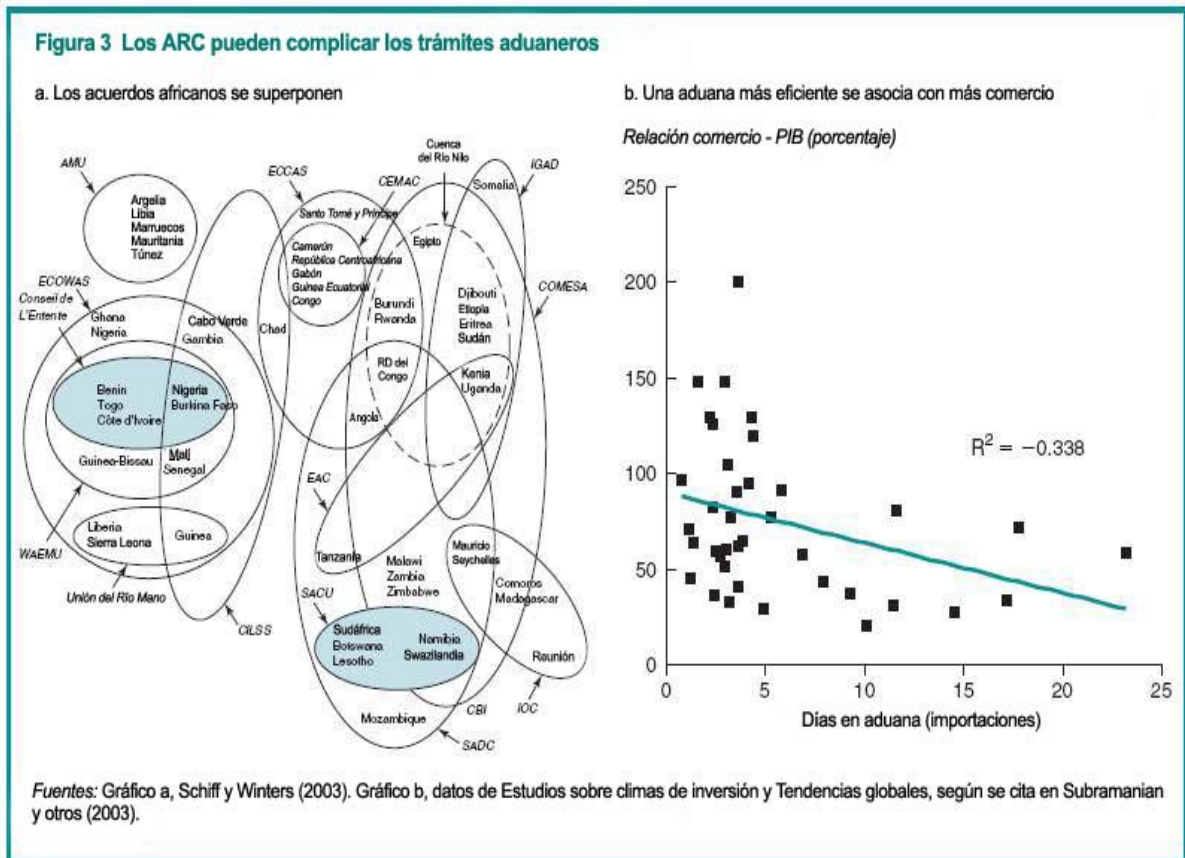
“Una de las desventajas de estos desarrollos ha sido la disminución de la transparencia y el aumento de ciertos costos de transacción en el comercio mundial, ya que una cantidad de acuerdos preferenciales, todos con diferentes normas y coberturas, han creado un ‘spaghetti bowl’ de obstáculos administrativos para el comercio en el hemisferio”.¹⁵

Con la proliferación de los acuerdos, un solo país suele convertirse en miembro de varios tratados diferentes. Por ejemplo, “el país africano promedio pertenece a cuatro acuerdos distintos y el país latinoamericano promedio, a siete, lo que crea un revoltijo de acuerdos que se superponen”.¹⁶

¹⁵ Banco Interamericano de Desarrollo. *Más allá de las fronteras, El nuevo regionalismo en América Latina*, Informe 2002, 8

¹⁶ Banco Mundial. “Perspectivas de la economía mundial 2005”. Online. Internet. julio 2006.

CUADRO 3



CUADRO 4

Otros Acuerdos Comerciales Regionales en el Mundo

Acuerdo	Región - Zona	Países Signatarios
Asia		
AFTA	Zona de Libre Comercio de la ASEAN	Brunei, Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam
ASEAN	Asociación de Países del Sudeste Asiático	Brunei, Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam
BANGKOK	Acuerdo de Bangkok	Bangladesh, China, India, República de Corea, Laos y Sri Lanka
CIS / CEI	Comunidad de Estados Independientes	Azerbaiyán, Armenia, Belarús, Georgia, Moldova, Kazajstán, Federación de Rusia, Ucrania, Uzbekistán, Tayikistán y Kirghizistán
EAEC / CEE	Comunidad Económica Euroasiática	Belarus, Kazajstán, Kirghizistán, Federación de Rusia y Tayikistán
ECO / OCE	Organización de Cooperación Económica	Afganistán, Azerbaiyán, Irán, Kazajstán, Kirghizistán, Pakistán, Tayikistán, Turquía, Turkmenistán y Uzbekistán
GCC / CCG	Consejo de Cooperación del Golfo	Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos
SAPTA / ASACR	Asociación Surasiática para la Cooperación Regional	Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka
Américas		
CARICOM	Mercado Común del Caribe	Antigua & Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Monserrat, Trinidad & Tobago, St. Kitts & Nevis, Santa Lucía, San Vicente & Las Granadinas y Suriname
CACM / MCCA	Mercado Común Centroamericano	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua
MERCOSUR	Mercado Común del Sur	Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil
Oceanía		
CER / CER	Acuerdo Comercial de Relaciones más estrechas	Australia y Nueva Zelandia
SPARTECA	Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur	Australia, Nueva Zelandia, Islas Cook, Fiji, Kiribati, Islas Marshall, Micronesia, Naurú, Niue, Papua, Nueva Guinea, Islas Salomón, Tonga, Tuvalu, Vanuatu y Samoa
PATCRA	Acuerdo de Comercio y Relaciones Comerciales entre Australia, Papua y Nueva Guinea	Australia, Papua y Nueva Guinea
OCT / PTU	Países y Territorios de Ultramar	Groenlandia, Nueva Caledonia, Polinesia Francesa, Territorios australes franceses y Territorio antártico, Islas Wallis y Futuna Mayotte, San Pedro y Miquelón, Aruba, Antillas Neerlandesas, Anguilla, Islas Caimán, Islas Falkland, Georgia del Sur e Islas Sandwich del Sur, Montserrat, Pitcairn, Santa Helena, Tristan da Cunha, Islas Turcas y Caicos, Territorio Antártico Británico, Territorio Británico del Océano Índico e Islas Vírgenes Británicas
MSG / GAM	Grupo de Avanzada de Melanesia	Fiji, Papua, Nueva Guinea, Islas Salomón y Vanuatu
Europa		
BAFTA	Zona de Libre Comercio del Báltico	Estonia, Letonia y Lituania
CEFTA	Acuerdo Centroeuropeo de Libre Comercio	Bulgaria, Croacia y Rumania
EC / CE	Comunidades Europeas	Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca y Suecia
EEA / EEE	Espacio Económico Europeo	CE, Islandia, Liechtenstein y Noruega
EFTA / AELC	Asociación Europea de Libre Comercio	Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza
África		
CEMAC	Comunidad Económica y Monetaria del África Central	Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial y Gabón
COMESA	Mercado Común del África Austral y Oriental	Angola, Burundi, Comores, República Democrática del Congo, Djibuti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenia, Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, Rwanda, Seychelles, Sudán, Swazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabue
EAC / EAC	Comunidad del África del Oeste	Kenia, Tanzania y Uganda
WAEMU / UEMOA	Unión Económica y Monetaria del África del Oeste	Benin, Burkina, Faso, Côte d'Ivoire, Guinea Bissau, Malí, Niger, Senegal y Togo
SADC	Comunidad de Desarrollo del África Meridional	Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Sudáfrica, Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabue
Entre Regiones		
TRIPARTITE	Acuerdo Tripartito	Egipto, India y Yugoslavia
PTN	Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo	Bangladesh, Brasil, Chile, Egipto, Israel, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, República de Corea, Rumania, Túnez, Turquía, Uruguay y Yugoslavia
GSTP / SGPC	Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo	Argelia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolivia, Brasil, Camerún, Chile, Colombia, Cuba, República democrática de Corea, Ecuador, Egipto, Ghana, Guinea, Guyana, India, Indonesia, Irán, Irak, Libia, Malasia, México, Marruecos, Mozambique, Myanmar, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Perú, Filipinas, República de Corea, Rumania, Singapur, Sri Lanka, Sudán, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, Tanzania, Venezuela, Vietnam, Yugoslavia y Zimbabue

Fuente: OMC

Elaboración: Unidad de Información y Divulgación del TLC

“En cuanto al comercio intraindustrial de productos similares dentro del mismo sector y su expansión a la par de los compromisos de integración regional, denota otra de las formas del comercio bilateral, “dado que el comercio intraindustrial surge generalmente al intercambiar productos industriales diferenciados, no es solo una señal de madurez progresiva de la composición del comercio, sino también de una matriz de calidad en expansión y de una fragmentación funcional paulatina de los procesos productivos entre los interlocutores comerciales regionales”.¹⁷

Entonces, la lógica de una integración regional debería contribuir al fortalecimiento del sistema multilateral de comercio, de hecho, ha servido de apoyo para la inclusión de temas de debate como propiedad intelectual, normas ambientales y agricultura en la OMC; “pero el motivo principal parece ser la búsqueda de herramientas de política adicionales que permitan lograr una inserción exitosa de los países en una economía mundial cada vez más globalizada y competitiva”.¹⁸

De esta manera, me parece que el regionalismo y el bilateralismo de acuerdo a la evidencia histórica podrían tener varias lecturas o acepciones:

¹⁷ Banco Interamericano de Desarrollo. *Más allá de las fronteras, El nuevo regionalismo en América Latina*. Informe 2002, 4.

¹⁸ *Ibidem* página 1

La primera, lograría configurarse al amparo del Art. 24 del GATT como un proceso de integración económica que sin levantar obstáculos al libre comercio, contribuya a que los intercambios fluyan con mayor libertad entre los países que lo conforman.

La segunda, como un conjunto de políticas excluyentes adoptadas por grupos de países para fomentar y mejorar el comercio entre sus integrantes.

La tercera, surge de la necesidad de pertenencia a un mercado internacional, encontrando como ventajas la conformación de bloques para facilitar las negociaciones debido a que tal integración abre la puerta a los acuerdos internacionales.

La cuarta, emerge como producto de grandes asimetrías económicas entre países que conforman este tipo de acuerdos que fijan políticas de libre mercado “restringidas”.

“aún cuando los países industrializados en la mayoría de los casos tienen en promedio aranceles bajos a terceros y amplias preferencias no recíprocas para la región, existen picos arancelarios y otras barreras y distorsiones no arancelarias que inhiben al comercio de muchos bienes en los cuales América Latina tiene una clara ventaja comparativa”.¹⁹

Precisamente y bajo este enfoque de ciertas ventajas comparativas que mantiene América Latina en el sector agrícola, estas podrían relacionarse con la idea de Gilpin, que denomina a los hacedores del desarrollo e industrialización como el centro, que se caracteriza por sus niveles más avanzados de tecnología y desarrollo económico; la

¹⁹ Ibidem página 49

periferia, al menos en los inicios, depende del centro como mercado para colocar sus exportaciones y como fuente de tecnología productiva.

Las prácticas de acuerdos regionales existen desde décadas pasadas por medio de las economías de vecindad, y por un claro resguardo de las economías internas a través de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que sirvió como un escudo ante la caída de los mercados y las restricciones en las finanzas internacionales.

Bajo este tipo de regionalismo, se estableció una lógica de proteccionismo a la industria nacional, con la incidencia directa de un Estado planificador de estrategias reguladoras, las mismas que buscaban equilibrar el mercado y la adopción de acuerdos comerciales con economías de proximidad, semejantes a sus realidades; vista así, “la integración regional también surgió como una de las herramientas estratégicas potenciales para fortalecer el modelo de ISI, eliminando las barreras al comercio y a la inversión entre los países que comerciaban entre sí, mantener la protección contra terceros países, extender la planificación y la intervención estatal a nivel regional [...]”.²⁰

“la apertura regional entendida como herramienta de política se beneficia de ciertas consideraciones no tradicionales de la economía política: la dimensión compensatoria de la reciprocidad, la capacidad de afianzar la reforma mediante compromisos jurídicamente vinculantes basados en normas, y la posibilidad de

²⁰ Ibidem página 36

dar señales de liberalización al sector privado, sobre todo cuando no es factible lograr una mayor apertura unilateral o multilateral”.²¹

Como se podrá observar en los cuadros siguientes la dinámica de los flujos del comercio internacional se ha desarrollado en lo regional, intraregional e interregional, en donde una o varias de las acepciones descritas como acuerdos de integración, son adoptadas por varios países en la actualidad. No obstante, la integración regional debería asimilarse como un complemento del sistema multilateral de comercio y un elemento importante de las políticas comerciales y de las estrategias de desarrollo de los países miembros de la OMC, sin convertirse en un escenario de alto riesgo para el sostenimiento del mismo.

Sin embargo, “la formación de grandes bloques regionales puede generar un poder de mercado y modificar los términos de intercambio con el resto del mundo, lo que representa un beneficio para la región pero un costo para los demás”.²²

²¹ Fernández, 1997, citado por Banco Interamericano de Desarrollo. *Más allá de las fronteras, El nuevo regionalismo en América Latina*. Informe 2002, 37.

²² Stein, 1994; Winters, 1998 citado por Banco Interamericano de Desarrollo. *Más allá de las fronteras, El nuevo regionalismo en América Latina*. Informe 2002, 48.

CUADRO 5

Comercio de mercancías en determinados acuerdos de integración regional, 2004

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Parte en las exportaciones/ importaciones totales				Variación porcentual anual			
		2004	1990	1995	2000	2004	2000-04	2003	2004
Unión Europea (25)									
Exportaciones totales	3714	-	...	100.0	100.0	11	19	19	
Exportaciones intra	2510	-	...	67.5	67.6	11	20	18	
Exportaciones extra	1204	-	...	32.5	32.4	11	17	21	
Importaciones totales	3791	-	...	100.0	100.0	10	20	19	
Importaciones intra	2510	-	...	64.1	66.2	11	20	19	
Importaciones extra	1281	-	...	35.9	33.8	9	19	20	
TLCAN (3)									
Exportaciones totales	1324	100.0	100.0	100.0	100.0	2	5	14	
Exportaciones intra	740	42.6	46.0	55.6	55.9	2	4	14	
Exportaciones extra	584	57.4	54.0	44.4	44.1	2	6	14	
Importaciones totales a	1997	100.0	100.0	100.0	100.0	4	8	16	
Importaciones intra	706	34.4	37.7	39.6	35.3	2	4	12	
Importaciones extra	1291	65.6	62.3	60.4	64.7	6	10	19	
ASEAN (10)									
Exportaciones totales	552	100.0	100.0	100.0	100.0	6	13	20	
Exportaciones intra	128	20.1	25.5	24.0	23.1	5	10	22	
Exportaciones extra	424	79.9	74.5	76.0	76.9	7	13	19	
Importaciones totales	500	100.0	100.0	100.0	100.0	7	10	25	
Importaciones intra	115	16.2	18.8	23.5	23.1	7	10	22	
Importaciones extra	385	83.8	81.2	76.5	76.9	7	11	26	

MERCOSUR (4)

Exportaciones totales	136	100.0	100.0	100.0	100.0	13	19	28
Exportaciones intra	17	8.9	20.5	21.0	12.6	-1	25	35
Exportaciones extra	118	91.1	79.5	79.0	87.4	15	19	27
Importaciones totales	94	100.0	100.0	100.0	100.0	1	10	37
Importaciones intra	18	14.5	18.1	19.8	19.1	0	25	34
Importaciones extra	76	85.5	81.9	80.2	80.9	1	7	38

Comunidad Andina (5)

Exportaciones totales	73	100.0	100.0	100.0	100.0	6	3	37
Exportaciones intra	7	4.2	12.2	8.9	9.3
Exportaciones extra	66	95.8	87.8	91.1	90.7	6	4	37
Importaciones totales b	51	100.0	100.0	100.0	100.0	7	-3	32
Importaciones intra	8	7.7	12.9	13.8	16.1
Importaciones extra	43	92.3	87.1	86.2	83.9	6	-4	30

A Las importaciones del Canadá y de México se entienden f.o.b.

B Las importaciones de Rep. Bolivariana de Venezuela se entienden f.o.b.

Nota: Las cifras no están completamente ajustadas a los diferentes sistemas estadísticos utilizados por los miembros en los acuerdos del presente cuadro.

Fuente: OMC evolución del comercio 2004.

CUADRO 6

Comercio intrarregional e interregional de mercancías, 2004

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Origen	Destino							Total mundial
	América del Norte	América del Sur y Central		Comunidad De los Estados Independientes (CEI)		Oriente		
		Europa	África	Medio	Asia			
Valor								
América del Norte	742	71	216	5	15	25	249	1324
América del Sur y Central	93	64	59	3	7	5	39	276
Europa	367	51	2973	88	98	105	308	4031
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	18	6	129	55	4	10	35	266
África	43	7	99	1	23	3	39	232
Oriente Medio	55	4	64	1	13	22	193	390
Asia	533	39	417	25	45	75	1201	2388
Mundo	1852	242	3957	179	205	245	2065	8907
Parte de las corrientes comerciales interregionales en las exportaciones totales de mercancías de cada región								
América del Norte	56.0	5.4	16.3	0.4	1.1	1.9	18.8	100.0
América del Sur y Central	33.7	23.2	21.4	1.1	2.5	1.8	14.1	100.0
Europa	9.1	1.3	73.8	2.2	2.4	2.6	7.6	100.0
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	6.8	2.3	48.5	20.7	1.5	3.8	13.2	100.0
África	18.5	3.0	42.7	0.4	9.9	1.3	16.8	100.0
Oriente Medio	14.1	1.0	16.4	0.3	3.3	5.6	49.5	100.0
Asia	22.3	1.6	17.5	1.0	1.9	3.1	50.3	100.0
Mundo	20.8	2.7	44.4	2.0	2.3	2.8	23.2	100.0
Parte de las corrientes comerciales regionales en las exportaciones mundiales de mercancías								
América del Norte	8.3	0.8	2.4	0.1	0.2	0.3	2.8	14.9
América del Sur y Central	1.0	0.7	0.7	0.0	0.1	0.1	0.4	3.1
Europa	4.1	0.6	33.4	1.0	1.1	1.2	3.5	45.3
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	0.2	0.1	1.4	0.6	0.0	0.1	0.4	3.0
África	0.5	0.1	1.1	0.0	0.3	0.0	0.4	2.6
Oriente Medio	0.6	0.0	0.7	0.0	0.1	0.2	2.2	4.4
Asia	6.0	0.4	4.7	0.3	0.5	0.8	13.5	26.8
Mundo	20.8	2.7	44.4	2.0	2.3	2.8	23.2	100.0

Fuente: OMC evolución del comercio 2004.

Las cifras presentadas indican un vertiginoso crecimiento del comercio internacional que se realiza bajo acuerdos regionales, bilaterales y otros; ellos abarcan una diversa gama de productos, incluidos los agrícolas, tema en el cual ha existido renuencia de las grandes potencias para abrir sus fronteras y reducir o eliminar los ingentes subsidios a sus productores, generando de esta manera un mayor crecimiento de la brecha existente con países que gozan de una mayor ventaja comparativa, principalmente los países en desarrollo.

Más allá de la intencionalidad de los acuerdos, sean éstos por integración económica o política, estos deberían buscar un desarrollo equitativo de sus actores, quienes a su vez, encaminaran su accionar para las mayorías en aras de un desarrollo humano de sus pueblos; pues es necesario reconocer que a la par de la dinámica de los flujos del comercio y una variedad de acuerdos, existen estadísticas mundiales decidoras que nos demuestran también el aumento de la globalización de la pobreza:

“las barreras comerciales, las políticas de apoyo interno y los subsidios a la agricultura en el mundo desarrollado mantienen el precio mundial de estos productos artificialmente bajo, lo que bloquea un posible camino de salida de la pobreza a aproximadamente el 20% de las familias de la región, cuyo principal medio de subsistencia proviene de la agricultura”.²³

²³ Ibidem página 22

CAPITULO II

El objetivo de este capítulo es brindar un marco referencial sobre la tendencia de acuerdos unilaterales y bilaterales como el ATPDEA y los TLC que son promovidos por los Estados Unidos hacia América Latina y el Caribe (ALCA).

2.- La importancia del proyecto ALCA en Latinoamérica

Los esfuerzos para articular las economías de las Américas en una sola área de libre comercio se iniciaron en la Cumbre de las Américas, llevada a cabo en Miami, EUA. en diciembre de 1994. Los jefes de Estado y de gobierno de las 34 democracias de la región acordaron la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en la cual se eliminarían, progresivamente, las barreras al comercio y a la inversión, incluyendo temas como los servicios, derechos de propiedad intelectual y las compras gubernamentales, entre otros. Se resolvió, también, que para el año 2000 lograrían avances sustanciales en el establecimiento del ALCA y las negociaciones con miras a lograr el acuerdo finalizarían a más tardar en el año 2005.

Adicionalmente, la integración a una economía con distintas capacidades tecnológicas y la expectativa de 300 millones de posibles clientes que habitan en Estados Unidos, hacía pensar en la posibilidad de mercados de mayor envergadura y potenciales ganancias, no obstante, la exclusión de sectores como el agrícola, la fijación de reglas de origen y normas que no se ajustan a las realidades más allá de la misma OMC, ha sido la tónica de acuerdos regionales tales como el ALCA.

La ausencia de coherencia entre la propuesta de este acuerdo y las posiciones asumidas por Estados Unidos en la OMC, en las Rondas de Seattle en 1999 y posteriormente en Cancún, México, resulta evidente, al no aceptar la eliminación de sus subsidios internos en la negociación de los TLC, ya que afirmaban que estos serían tratados solamente en el marco multilateral a través de la OMC. Por lo que, el fracaso de estas rondas sumado a las gestiones del gobierno americano para impulsar negociaciones bilaterales, dieron un giro al ALCA para convertirlo en un proyecto inacabado al igual que su compromiso de integración.

De modo que, EUA, al no suprimir los subsidios agrícolas a sus productores, indujo, sin querer, a que países como Brasil, por ejemplo, planteara que temas como la propiedad intelectual, servicios e inversión también sean discutidos en el marco de la OMC.

“Es indudable que Brasil, el único “global trader” de América Latina, constituye por el tamaño de su mercado el principal objetivo norteamericano dentro del ALCA. Sin embargo, el presidente Cardoso planteó muy claramente en su intervención en la cumbre presidencial de Québec, que para su país, “MERCOSUR es un destino y el ALCA es una opción”²⁴.

Las diferencias evidenciadas en las Cumbres de los 34 países socios, indicaban la frágil asociación de un acuerdo que se proponía como una herramienta que permitiría el consenso en la formación de una zona de libre comercio, ya que el núcleo de los desacuerdos se ubica alrededor de los subsidios agrícolas, donde la voluntad política del

²⁴ Romero Cevallos, Marco. “¿Integración frente al Unilateralismo? La economía política del ALCA”. Revista Comentario Internacional Quito-Ecuador, No 3.

principal actor (por el tamaño de su economía), no manifiesta un interés común y mucho menos ofrece una propuesta de fondos de compensación ante las inminentes desventajas que se producirían por el cierre de sus fronteras frente a los productos de Latinoamérica que gozan de mayores ventajas comparativas, dudando así de la legitimidad de los criterios del proyecto inicial.

“(…) en tal sentido, cabe aclarar cualquier equívoco y establecer que la propuesta del ALCA se orienta a establecer en las Américas una zona de libre comercio de nuevo tipo, ya que incluye una serie de nuevos temas (como los servicios, las inversiones, los derechos de propiedad intelectual y las compras gubernamentales, entre otros), que no se contemplaban tradicionalmente en este tipo de acuerdos; por lo tanto, está muy lejos de una verdadera integración como la que existe en la Unión Europea, con una institucionalidad muy sólida, políticas macroeconómicas y sectoriales comunes, así como con mecanismos de redistribución de los beneficios del proceso y de apoyo a las regiones atrasadas, con la clara intención de construir una región homogénea y solidaria, en la cual se superen las diferencias internas. Es muy importante tener esto en cuenta cuando se evalúan los alcances del proceso y se plantean las demandas de las economías pequeñas frente al ALCA”.²⁵

Desde el punto de vista económico, se debe considerar que Estados Unidos no tiene un interés marcado de integración con Latinoamérica, bastaría ver las cifras de exportación e importación para con nuestros países las cuales desdican de un marco prioritario de asociación; del volumen global de las exportaciones estadounidenses solo

²⁵ Romero Cevallos, Marco. *Gobernanza Global y Bloques Regionales. Una perspectiva comparada Europa, América, Asia*. Quito - Ecuador, Echeverría Julio y Fabbrini Sergio (editores) / UASB, 2003.

aproximadamente un 5% tiene como destino América del Sur y Central²⁶, y un 6% corresponde a las importaciones desde estas regiones²⁷; al mismo tiempo, solo México y Brasil se encuentran en la lista de los veinte países más importantes proveedores de la economía americana. El ALCA como tal, tiene un objetivo más de hegemonía política que la intencionalidad del libre comercio para las Américas.

²⁶ El cuadro No 7 evidencia esta afirmación, solamente Brasil cubre más del 20% de esta cifra.

²⁷ El cuadro No 8 demuestra que apenas el 6.1% de sus importaciones las efectúa desde América del Sur y Central, Brasil cubre el 1.4% de ese porcentaje.

CUADRO 7

Exportaciones de mercancías de América del Norte, por destino, 2004

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Participación	
	2004	2000	%
Mundo	1324.5	100.0	100.0
América del Norte (intrarregional)	742.2	55.8	56.0
Asia	249.2	19.0	18.8
Japón	61.6	5.9	4.6
China	40.3	1.5	3.0
Corea, República de	28.1	2.4	2.1
Hong Kong, China	16.9	1.3	1.3
Otros Asia	102.4	7.8	7.7
Europa	215.9	16.7	16.3
Unión Europea (25)	197.1	15.3	14.9
Otros Europa	18.7	1.5	1.4
América del Sur y Central	71.4	5.5	5.4
Brasil	15.2	1.4	1.1
Otros América del Sur y Central	56.3	4.2	4.2
Oriente Medio	25.1	1.7	1.9
África	14.8	1.0	1.1
Sudáfrica	3.5	0.3	0.3
Otros África	11.3	0.7	0.9
Comunidad de Estados Independientes (5.3	0.3	0.4
Comercio interregional	581.8	44.2	43.9

Fuente: Estadísticas OMC

CUADRO 8

Importaciones de mercancías de América del Norte, por origen, 2004

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Participación	
	2004	2000	2004
Mundo	2012.7	100.0	100.0
América del Norte (intrarregional)	712.8	39.7	35.4
Asia	663.8	31.7	33.0
China	245.1	7.1	12.2
Japón	155.3	10.1	7.7
Corea, República de	52.3	2.9	2.6
Taipei Chino	39.2	2.8	1.9
Singapur	16.3	1.3	0.8
Hong Kong, China	10.3	0.8	0.5
Otros Asia	145.1	6.8	7.2
Europa	381.2	18.0	18.9
Unión Europea (25)	347.3	16.4	17.3
Otros Europa	33.9	1.6	1.7
América del Sur y Central	123.5	5.2	6.1
Brasil	29.2	1.0	1.4
Otros América del Sur y Central	94.4	4.1	4.7
Oriente Medio	57.7	2.6	2.9
África	52.9	1.9	2.6
Sudáfrica	6.9	0.3	0.3
Otros África	46.0	1.6	2.3
Comunidad de Estados Independientes (C)	16.5	0.6	0.8
Comercio interregional	1295.6	59.9	64.4

Fuente: Estadísticas OMC

Igualmente uno de los factores a considerar por parte de los países en desarrollo en la negociación de los TLC, es la pérdida de ingresos fiscales por la eliminación de aranceles generada por este tipo de acuerdos, lo que obligaría a recuperar tal pérdida mediante la imposición de impuestos más altos como el IVA. En este tema es importante señalar que precisamente los aranceles a las importaciones son una de las fuentes primarias de ingresos para los países en desarrollo.

CUADRO 9

INGRESOS POR ARANCELES (MILLONES DE DOLARES) 2004		
COLOMBIA	1.234	1.1
PERU	903	0.6
VENEZUELA	1.706	0.7
ECUADOR Y BOLIVIA	657	1.2
ESTADOS UNIDOS	2.000	0.02

Recolección de impuestos totales, que no incluyen impuestos sobre las empresas o ingresos.

Fuente: LINCOLN INFORMATION RESOURCE CENTER. "LIBRE COMERCIO". CD-ROM. Feb 2005.

“Los resultados de los escenarios pueden ser vistos más claramente después de considerar el tamaño de las economías andinas en comparación con otros países de América. En el Cuadro 10 y 10.1 (codificación) se muestra la producción para cada una de las regiones agregadas en el mundo. La producción total de los Estados Unidos es 32 veces la de la Comunidad Andina. La producción de Estados Unidos es casi la misma que la producción Europea o la del resto del mundo (ROW). La producción del ROW es alta porque representa a todos los países que quedan en el mundo (alrededor de 110 países)”.²⁸

²⁸ LINCOLN INFORMATION RESOURCE CENTER. "Libre Comercio". CD-ROM. febrero 2005.

CUADRO 10

Producción base (miles de millones de dólares de 1997)

	CER	OSD	AGR	ENR	MFR	OFD	TEX	MAN	SER	DWE	CGD	TOTAL
USA	44	96	157	268	907	447	182	1,672	9,077	606	1,398	14,853
E_U	36	152	316	102	777	495	140	1,546	8,147	369	1,490	13,570
ROW	326	191	713	473	822	488	331	1,685	5,400	275	1,620	12,325
JPN	53	38	81	70	584	276	87	1,126	4,230	476	1,223	8,244
BRA	20	35	85	29	133	89	62	246	697	37	157	1,590
CAN	3	8	30	33	60	28	12	99	529	67	118	988
MEX	8	7	36	26	48	52	16	73	291	0	79	636
ARG	5	19	36	10	69	52	35	93	193	0	65	578
AND	5	14	28	19	27	37	16	46	217	10	52	470
XCM	4	4	11	4	8	11	7	16	68	5	22	160
CHL	2	2	9	5	6	12	4	12	62	6	19	136
URY	1	1	2	0	1	3	1	2	12	3	2	29
XSM	0	0	1	0	1	1	0	1	7	1	3	16

Fuente: LINCOLN INFORMATION RESOURCE CENTER. "LIBRE COMERCIO". CD-ROM. Feb 2005.

CUADRO 10.1 (codificación)

Descripción de los sectores del ALCA

Código	Descripción
CER	Arroz paddy, cereal y arroz procesado (productos protegidos por UE)
OSD	Oleaginosas, otros cultivos, leche, azúcar (productos protegidos por USA)
AGR	Otros agrícolas
ENR	Energía y minería
MFR	Manufacturas (protegidas por Brasil)
OFD	Productos alimenticios, y carne (productos protegidos por USA)
TEX	Textiles
MAN	Otras manufacturas
SER	Servicios
DWE	Construcción
CGD	Inversión

Fuente: LINCOLN INFORMATION RESOURCE CENTER. "LIBRE COMERCIO". CD-ROM. Feb 2005.

Aún sin el establecimiento del ALCA, debemos recordar que Estados Unidos mantiene acuerdos bilaterales con Israel, Jordania, Malasia, México a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y adicionalmente con Chile, Perú (2005) y

Colombia (2006) recientemente, entre otros (éstos últimos aun sin ratificar por el Congreso de los Estados Unidos).

Al respecto del TLCAN, que entró en vigencia en 1994, varios autores mantienen que este acuerdo es la base sobre la cual se ha erigido el proyecto ALCA, ya que contempla no solo la eliminación de las consabidas barreras al comercio de bienes, como aranceles y cuotas, sino también la liberalización del comercio de servicios, propiedad intelectual, inversiones e incluye temas controversiales como medioambiente y derechos humanos.

Por lo tanto, no es de esperar un trato diferente para los nuevos socios en el marco del ALCA para temas prioritarios de las economías en desarrollo, ya que la política implementada por el gobierno americano revela un comportamiento de potencia hegemónica extractiva de bienes y captadora de mercados para sus productos en su política comercial para Latinoamérica. Bastaría mirar las cifras de exportaciones americanas de maíz subsidiado a México, que ha desplazado a su producción nacional. La práctica de plazos más largos de desgravación arancelaria para los productos sensibles ha sido la única concesión frente a las grandes asimetrías existentes para el caso de México, Perú y Colombia.

El tema agropecuario en el ALCA, se torna de vital importancia para Latinoamérica, sobre todo en lo que a seguridad alimentaria se refiere. De tal forma que, si un país implementa medidas para lograr la suficiencia en este tema, podría ser considerado como protección o barrera comercial; igualmente los países importadores netos de productos agrícolas estarían en alto riesgo de dependencia alimentaria frente a los grandes exportadores; no obstante, otro de los problemas de gran envergadura para

Latinoamérica, radica en que, en general, el sector agrícola tiene una enorme importancia social al concentrar grandes sectores rurales dedicados a labores agrícolas y que la población que trabaja en el sector bordea el 25% en la región.

La inexistencia de fondos de reconversión o compensación en el proyecto ALCA, ha marcado la gran diferencia del modelo de integración europeo donde su presupuesto comunitario prevé ingentes fondos estructurales y mecanismos de compensación para nivelar el campo de juego entre sus miembros, logrando así igualdad de oportunidades y una distribución más equitativa de los beneficios entre sus miembros, es claro que la acción solidaria es la base de una verdadera integración.

“Los Fondos estructurales y el Fondo de cohesión se inscriben en el marco de la política estructural de la Comunidad encaminada a reducir la divergencia entre los niveles de desarrollo de las distintas regiones, así como entre los Estados miembros de la Unión Europea y promover, así, la cohesión económica y social”²⁹.

La intransigencia de Estados Unidos para reducir su proteccionismo agrario, por medio de la subvenciones a sus exportaciones, ha sido la tónica de las negociaciones del ALCA. Países como Brasil con una enorme capacidad exportadora y en general el MERCOSUR y Chile, han expresado su disconformidad con esa posición, pues está claro que los ganadores netos de esta liberalización serían precisamente las economías más desarrolladas. Por otro lado, la insistencia de una ampliación del régimen de propiedad intelectual ha evidenciado el interés manifiesto del país del norte ya que en el

²⁹ El Portal de la Unión Europea. “Fondos estructurales”. Online. Internet. julio 2006.

sector agropecuario reforzaría la tendencia de patentar variedades de su interés que, por supuesto, estarían a cargo de las grandes transnacionales.

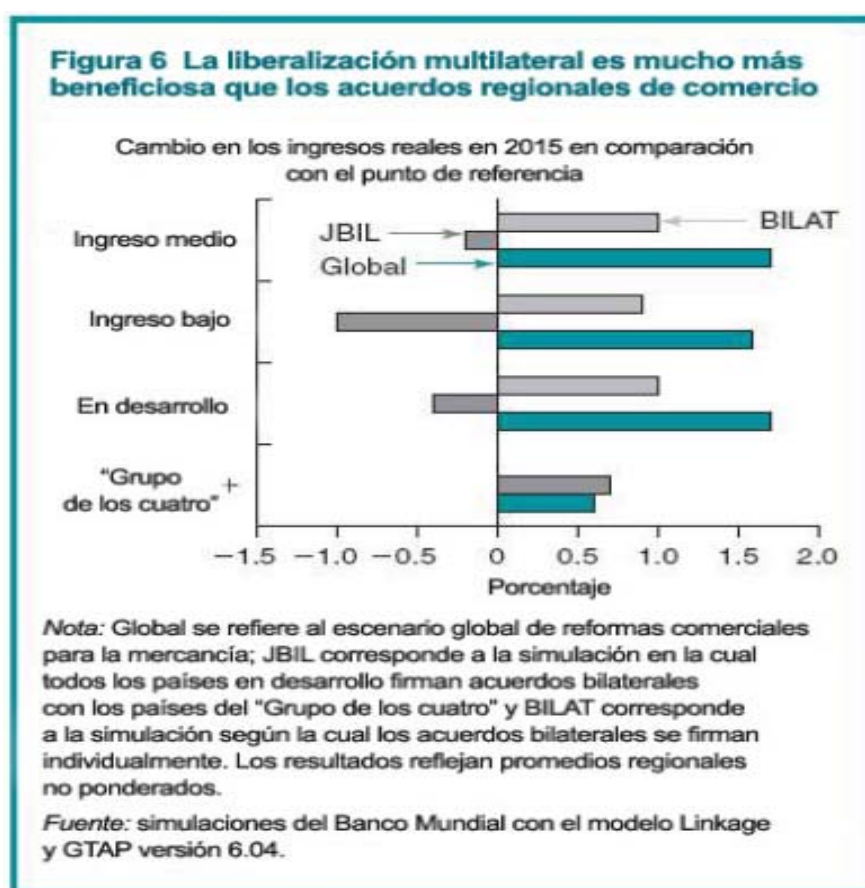
El punto neurálgico de las negociaciones se concentra en el sector agrícola; paradójicamente en plena negociación del ALCA, los Estados Unidos aprueba una ley (Farm Bill, 2002) que promueve mayores ayudas internas, subsidios, crédito a las exportaciones, pagos compensatorios, mecanismos para aseguramiento de precios mínimos a sus agricultores que se traducen en miles de millones de dólares-año, en contraste absoluto con las escuálidas economías de nuestros países.

Visto así, se pretendía construir un espacio de integración económica Norte-Sur, aunque sus integrantes mantengan enormes diferencias económicas y una heterogénea estructura política, social y diferentes niveles de desarrollo; éstos factores han llevado a la fragmentación de los socios por los diferentes intereses económicos (e inclusive políticos), diversas crisis internas y el mayor o menor grado de búsqueda de incorporación de sus economías a la dinámica mundial. Este escenario ha servido también para que Estados Unidos opte por el bilateralismo para Latinoamérica, por la diferenciación de ofertas destinadas a sus posibles socios y estableciendo agendas país por país; obviamente, está estrategia favorece su capacidad para imponer sus intereses.

Al mismo tiempo, en un afán de minimizar las exclusiones, reglas de origen menos restrictivas y reducción de costos como países Sur-Sur, la región como tal ha impulsado acuerdos como entre la CAN y el MERCOSUR, que han desembocado en intenciones fallidas, ya sea por la falta de voluntad política de sus gobernantes o por el reducido mercado y la similitud de sus economías.

Una adecuada y necesaria comprensión del libre comercio propuesto en el ALCA, necesariamente implica una contribución para aumentar la prosperidad de todos los actores y permitir su desarrollo en igualdad de condiciones, mantener reglas equitativas de juego; o poder negociar todo, incluyendo la libre circulación de personas. Es claro que “(...) los Estados Unidos no buscan un resultado filosófico (el “libre comercio”) en las negociaciones comerciales. Buscan y consiguen una ventaja comercial”³⁰.

CUADRO 11



³⁰ Mackay, Donald. "Challenges Confronting the Free Trade Area of the Americas", Policy Paper, Canadian Foundation for the Americas, FOCAL, June 2002. citado por: Romero, Marco. "Gobernanza Global y Bloques Regionales. Una perspectiva comparada Europa, América, Asia". Quito - Ecuador, Echeverría Julio y Fabbrini Sergio (editores) / UASB, 2003.

“Las ganancias que obtienen todos los países en desarrollo a partir de estos acuerdos, aun en la más generosa de las suposiciones, suelen ser sólo una fracción de las ganancias que se obtienen de una liberalización multilateral completa. De hecho, las circunstancias de este estudio muestran que todos los países en desarrollo podrían resultar perdedores si firmaran acuerdos preferenciales con el llamado “Grupo de los cuatro” (Canadá, Unión Europea, Japón y Estados Unidos), (figura 6). Por lo tanto, los países en desarrollo tienen un poderoso interés colectivo en lograr un Programa de Doha efectivo, aun cuando hagan lo imposible por conseguir acceso de mercado preferencial al “Grupo de los cuatro”³¹.

Estas estrategias bilaterales de los países desarrollados han encontrado su apogeo ante el estancamiento de las negociaciones multilaterales de la OMC en Cancún y del proyecto ALCA, sin olvidar que la Comunidad Andina disfruta de un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos bajo el ATPDEA hasta el 2006. No obstante, con o sin ALCA estas preferencias se diluirán con nuevos socios comerciales, en la medida en que Estados Unidos firme acuerdos de libre comercio. Chile firmó un acuerdo reciente y gran parte de Centro América ha finalizado negociaciones de libre comercio para casi la mayoría de sus bienes y servicios con Estados Unidos, lo que necesariamente influirá en la disolución de potenciales exportaciones de la Comunidad Andina a Estados Unidos.

El sector agrícola es un tema muy importante para los países miembros de la Comunidad Andina, sobre todo en el marco de las negociaciones del TLC, incluso si esas negociaciones son bilaterales porque gran parte del empleo que se genera en ese

³¹ Banco Mundial. “Perspectivas de la economía mundial 2005”. Online. Internet. julio 2006.

sector, especialmente en el área rural, podría provocar un desplazamiento de las actividades exportadoras por el establecimiento de compañías transnacionales (en nuestros países), pérdidas en el mercado nacional y la reconversión de la producción agrícola de cultivos como arroz, trigo, semillas, avenas y otros productos andinos.

2.1.- El ATPDEA y los TLC con los países Andinos

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas o ATPA (Andean Trade Preference Act) por sus siglas en inglés, se estableció en 1991 bajo ciertas condicionalidades a países como Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador, para posteriormente adquirir en el 2002 el nombre de ATPDEA o Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de Drogas, Ley que tendrá vigencia hasta el 2006, en un marco de responsabilidad compartida en la lucha contra la producción, tráfico y consumo de drogas.

Las condiciones establecidas para ser beneficiario de las concesiones, estipulan, que el país no tenga un régimen comunista, que no haya nacionalizado o expropiado bienes de inversionistas o ciudadanos de Estados Unidos, cumplir las obligaciones derivadas de los Acuerdos Comerciales convenidos en la OMC, participar en las negociaciones para el desarrollo del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) o cualquier otro acuerdo de libre comercio.

Igualmente el acuerdo establece que el presidente de Estados Unidos podrá suspender o limitar los beneficios otorgados al país signatario si varían las condiciones, ayuda de emergencia para un productor (americano) de un bien doméstico perecedero cuando se vea afectado por la importación de un producto de un país beneficiario, informes del

Congreso americano sobre el comportamiento de los signatarios sobre varios temas. Estos son algunos de los requisitos a simple vista de mayor notoriedad, entre los que resalta la obligatoriedad de participación del *beneficiario* del ATPDEA en las negociaciones del proyecto ALCA u otro acuerdo de libre comercio.

Como podrá advertirse, estas condicionalidades vienen marcadas con un fuerte interés proteccionista americano sin considerar la necesidad de un equitativo plan de acción que cubra las necesidades reales de los signatarios o beneficiarios, como los países que buscan su desarrollo interno e insertar sus productos en un mercado más amplio y prometedor. Sin embargo, las estadísticas de exportación de los países que están bajo acuerdo, demuestran la exigua incidencia y aprovechamiento de este régimen preferencial en sus economías, más aun cuando otros mecanismos, sin ser la panacea para las exportaciones, han permitido un nivel más alto de colocación de sus productos y han servido como enlace de sus flujos comerciales con el régimen internacional de comercio a través de regímenes como el Sistema General de Preferencias (SGP) o el de nación más favorecida (NMF).

“Los resultados en cuanto a preferencias por aranceles, dejados de pagar, nos muestran que con respecto a nuestros reales competidores, es decir los países menos desarrollados que en su mayoría tienen los beneficios del SGP, son realmente poco importantes. En Bolivia son de aproximadamente 500.000 dólares-año que frente a las exportaciones promedio anuales significaría una preferencia arancelaria de menos del 1%, en Colombia son cerca de 24 millones de dólares que significaría entre el 2 y el 2,5%, en Ecuador 4 millones de dólares

lo que implica un 2%, para el Perú 18 millones de dólares que implica entre el 2 y el 3% [...]”.³²

CUADRO 12

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA COMUNIDAD ANDINA POR TIPO DE PROGRAMA									
(Participación de las importaciones) PORCENTAJES									
PAIS	PROGRAMA	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
BOLIVIA	ATPA	39%	32%	32%	27%	33%	33%	23%	23%
	ATPDEA							0%	0%
	GSP	1%	9%	4%	4%	3%	6%	20%	20%
	MFN FREE	48%	43%	49%	51%	47%	45%	38%	38%
	NO PROGRAM CLAIMED	12%	16%	15%	18%	17%	17%	19%	19%
	TOTAL BOLIVIA		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
COLOMBIA	ATPA	13%	13%	16%	14%	12%	13%	5%	8%
	ATPDEA							2%	2%
	Dyes		0%						
	GSP	1%	2%	1%	1%	1%	1%	4%	4%
	MFN FREE	35%	45%	41%	43%	44%	44%	40%	40%
	CIVIL AIRCRAFT	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	PHARMACEUTICALS					0%	0%		
	NO PROGRAM CLAIMED	51%	40%	42%	43%	42%	42%	49%	49%
TOTAL COLOMBIA		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
ECUADOR	ATPA	11%	10%	13%	14%	11%	11%	4%	8%
	ATPDEA							4%	4%
	GSP	1%	1%	1%	1%	1%	2%	4%	4%
	MFN FREE	48%	57%	61%	51%	32%	39%	36%	36%
	CIVIL AIRCRAFT	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	NO PROGRAM CLAIMED	40%	32%	25%	34%	56%	48%	52%	52%
	TOTAL ECUADOR		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
PERU	ATPA	32%	27%	33%	34%	43%	38%	20%	20%
	ATPDEA							0%	0%
	GSP	5%	8%	6%	3%	2%	4%	8%	8%
	MFN FREE	26%	35%	37%	39%	26%	25%	29%	29%
	CIVIL AIRCRAFT	0%	0%		0%	0%			
	PHARMACEUTICALS				0%			0%	0%
	NO PROGRAM CLAIMED	37%	29%	24%	24%	29%	32%	43%	43%
TOTAL PERU		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
VENEZUELA	GSP	4%	5%	6%	5%	4%	4%	4%	4%
	MFN FREE	17%	20%	27%	25%	24%	22%	28%	28%
	CIVIL AIRCRAFT		0%	0%	0%	0%		0%	0%
	PHARMACEUTICALS		0%						
	UNKNOWN COUNTRY	0%	0%						
	NO PROGRAM CLAIMED	79%	75%	67%	70%	72%	74%	68%	68%
TOTAL VENEZUELA		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Los regímenes preferenciales con los Estados Unidos, Umaña Darío

³² Umaña, Darío. *Los Regímenes Preferenciales con los Estados Unidos, el ATPA y el ATPDEA*. Lima-Perú, Comunidad Andina Consejo Consultivo Laboral Andino, 2004. 22.

Como se puede observar en el presente cuadro, las mayores cifras de exportación de la Comunidad Andina no son precisamente por el ATPA o ATPDEA; no obstante, Bolivia, con mayor incidencia en la utilización del régimen preferencial, tiene porcentajes decrecientes:

“En el Ecuador los efectos positivos más evidentes se encuentran en los cultivos de flores y otros cultivos, así como el petróleo, productos alimenticios, algo de metalmecánica, caucho y plástico. En lo demás el efecto neto es cero o negativo para el crecimiento de la producción y el empleo derivado del crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos por efecto de la aplicación del régimen ATPDEA”.³³

Así, el presente régimen preferencial, aunque promueve el libre ingreso de más de 6.700 productos a ese mercado, dista mucho de ser un acuerdo (podría decirse que es una concesión unilateral), en la medida en que se imponen barreras no arancelarias, a manera de cuotas, contingentes, medidas sanitarias y fitosanitarias a los productos de la Comunidad Andina. Cabe agregar los escasos esfuerzos realizados por los países. Para lograr una mayor diversificación de las exportaciones.

En el marco de la lucha contra las drogas que promulga este acuerdo, no se puede pasar por alto los ingentes gastos que demanda a las economías en desarrollo la lucha contra el narcotráfico que, dicho sea de paso, es el mal que aflige a la comunidad americana; gastos que podrían redistribuirse al interior en beneficio de sectores de la sociedad que presupuestariamente no son atendidos ni siquiera en lo que estipula la Constitución,

³³ Ibidem página 87

para el caso de Ecuador, por ejemplo. Por lo tanto el ATPDEA es una ley unilateral de los EUA. y no un tratado comercial. Esta ley otorga preferencias arancelarias a los países andinos a cambio de que estos aprueben los capítulos del ALCA, además de comprometer su apoyo a la lucha contra las drogas y el terrorismo.

“pasar del ATPDEA o ATPA, a un bilateral o al ALCA, implica necesariamente una dicotomía con los objetivos de acuerdos de integración que como Comunidad Andina representan un proyecto de mayor alcance”.³⁴

El retraso de las negociaciones, en la Ronda de Uruguay, 1994, fue determinante para que EEUU. adopte otro enfoque de negociación, cambiando su posición de fortalecimiento al sistema multilateral por negociar bilateralmente Tratados de Libre Comercio con Canadá e Israel, después con México (TLCAN), y participando también en la APEC, entre otros. Concomitantemente, la Comunidad Europea se acerca a esa tendencia, es decir, formaliza acuerdos regionales y Tratados de Libre Comercio que distan mucho de los preceptos del sistema multilateral, antes auspiciado por ellos.

Estados Unidos privilegió las negociaciones bilaterales, tras el fracaso de la conferencia ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Cancún (México) y el estancamiento de las negociaciones para instituir antes de enero de 2005 el ALCA.

De igual manera, en la OMC, el G-20 de países emergentes, liderado por Brasil, colocó en el centro de los debates la reducción de los subsidios agrícolas de los países ricos, en

³⁴ Ibidem página 141

tanto que en el ALCA, el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) reclama una mayor apertura del sector agrícola estadounidense y se resiste a una apertura rápida de sectores de sus propias economías que podrían verse amenazados por ese proceso.

De esta forma, a causa de las diferencias existentes en las Rondas multilaterales y las Cumbres del Proyecto ALCA, las negociaciones lideradas por EUA. entraron en un periodo crítico, de tal suerte que la última reunión, realizada en Mar del Plata en la IV Cumbre de los Pueblos de América (noviembre 2005), se ha dejado aparentemente, sepultado al ALCA.

Ante este escenario difícil para los intereses del actor principal, la estrategia de los Estados Unidos, se transforma y adopta la táctica de dividir las negociaciones para eliminar el bloque regional que representa resistencia a sus planes de libre comercio.

Actualmente esta estrategia consiste en firmar de manera bilateral o con regiones específicas Tratados de Libre Comercio con características similares al ALCA, para consolidar su estrategia de dominación. En esa perspectiva suscribe un TLC con Chile en el 2003 (año que entra en vigencia), avanzó en la firma del CAFTA (Tratado de Libre Comercio con Centro América y el Caribe), en el que participan: Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, Panamá, Guatemala y EUA, acuerdo que a simple vista se convertía en una negociación regional, no obstante, existen anexos modificatorios de estas negociaciones para cada país.

Posteriormente a finales de 2005 Perú y a inicios de 2006 Colombia, acuerdan el término de negociaciones del TLC para entrar en el proceso de aprobación en los Congresos de sus respectivos países.

Es indudable que el cierre de este tipo de acuerdos deja un precedente para los próximos socios, pues las concesiones otorgadas y las regulaciones negociadas por Perú, por ejemplo, influyeron posiblemente en el caso de Colombia y, acaso, con Ecuador (que ha entrado en un compás de espera para seguir negociando el TLC con EUA). Así, las concesiones hechas por unos, en este caso Perú y Colombia, dejaría a otros (Ecuador), sin mayor margen para negociar sectores similares.

De la iniciativa de integración de las 34 democracias en el proyecto ALCA, los únicos países que han quedado libres de la implementación o negociaciones del TLC son: Cuba, Venezuela y los países que integran el MERCOSUR: Paraguay, Uruguay (su intencionalidad de suscribir un TLC con EUA es de fecha reciente), Brasil y Argentina, siendo estos dos últimos los más críticos al proyecto ALCA y los TLC con Latinoamérica.

Las negociaciones de libre comercio con la región andina, marcan el inicio de un proceso que significaría, en teoría, la consolidación de las concesiones interpuestas en el ATPDEA para estos países, como una suerte de ATPDEA plus consolidado con la firma de los TLC con cada uno de ellos.

Pues el TLC, planteado por los EUA, tiene una cobertura más amplia que la de las ATPDEA, ya que en el TLC se negocia sectores como servicios, propiedad intelectual y adicionalmente, también implicaría la liberalización del acceso para productos agrícolas americanos a nuestros mercados en detrimento de las débiles estructuras agropecuarias de los países andinos.

La agenda de negociaciones impuesta por EUA, país por país, no solo para los países andinos, muestra la lógica y estrategia de la concesión unilateral de preferencias arancelarias bajo el ATPA y ATPDEA con Colombia, Perú y Ecuador, pues dichos países poseen un escaso poder de negociación y, por lo tanto, son propensos a la aceptación de ciertas condicionalidades “(...) por ello, no es casual la tendencia de sustituir las preferencias unilaterales por acuerdos bilaterales que no hacen otra cosa que legalizar mediante tratados comerciales las exigencias ya contenidas en las preferencias unilaterales”.³⁵

Al parecer, lo anterior refleja una realidad que no concuerda con la intencionalidad de los países menos desarrollados, al buscar acuerdos comerciales en condiciones equitativas, que conlleven una dosis real de vigorizar las democracias e instituciones de los actores y un interés recíproco de fortalecer la dinámica del comercio mundial y que, paralelamente, eso implica transferencia de tecnología y conocimiento, entre otros.

Al fracasar el ALCA, los EUA. prefirió generar acuerdos bilaterales con Colombia y Perú, continuando con la estrategia iniciada en los años noventa; ello aparentemente,

³⁵ Ibidem página 62

significaría la consolidación de los aranceles del ATPDEA. En ese plan estaba incluido Ecuador, pero la negociación del TLC con este país se ha bloqueado por que ese país considera que sus intereses han sido afectados por decisiones tomadas en el campo petrolero.

Existen sectores, a lo largo y ancho de la región andina, que sin representar a las mayorías, promueven la firma del TLC con sus países, por ser sus productos ganadores bajo este esquema, es decir, que tendrían la entrada libre de aranceles al mercado americano. Desde luego, otros plantean su preocupación por la oferta de productos americanos que ingresarían al mercado nacional en una clara y desigual competencia, mejor productividad, menores costos de producción, uso de mejor tecnología, o por los subsidios que reciben los productores americanos.

Bajo este escenario, sería importante conocer, que medidas se adoptarán ante la pérdida de recaudaciones arancelarias por toda la gama de productos americanos que dejarían de pagar impuestos y que a manera de aranceles ingresan hoy al presupuesto nacional y, sobre todo, qué acciones se tomarían para contrarrestar las pérdidas del sector agrícola (ecuatoriano) tales como: desplazamiento de cultivos, disminución de empleo, entre otros factores.

Al respecto, el Premio Nobel de Economía 2001, Joseph Stiglitz, recomendó a Ecuador no suscribir un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos porque mientras ese país continúe subsidiando las actividades agrícolas, el Tratado no será bueno para el

Ecuador. Recordó “la reducción del precio del maíz en un 50% a partir del TLC de México con EUA en donde éste no negocia, impone” [...].³⁶

Esta reflexión se torna imprescindible, sin duda, cuando la gran gama de oferta agrícola exportable del Ecuador se circunscribe según la CEPAL a 400 productos (menos del 10% del cupo de 6000 partidas bajo el ATPDEA), de los cuales 50 de ellos abarcan el 98% del total de las importaciones de EUA y un 84% de estos enfrenta barreras no arancelarias; además esos rubros han perdido dinamismo en dicho mercado.

“De igual manera el Banco Central del Ecuador nos dice que si se firma este tratado, el PIB tendría un incremento anual de 0,027%, con un impacto inicial de 0,003%. Las exportaciones aumentarían al principio en 0,02%, para luego, si se cumplen las premisas del modelo, subir a 0,963%. En el caso de las importaciones (desde EEUU), su alza sería de 1,728%, con un aumento inicial de 0,073%. Sin embargo, como consecuencia de la desgravación arancelaria para productos provenientes de EEUU, el mismo banco calcula un costo fiscal de 163 millones de dólares. En el ámbito agropecuario las cifras son demoledoras. Un estudio de la FAO y la CEPAL demuestra que al menos el 57% de las personas que viven en las unidades productivas, algo más de 1.66 millones de habitantes del campo, dependen para su subsistencia de productos amenazados por el TLC”³⁷.

³⁶ Stiglitz, Joseph. “Entrevista sobre el TLC”. *Diario El Universo*, Guayaquil, julio 13, 2006

³⁷ Acosta, Alberto. “La insostenible novelería del TLC”. *Revista La Insignia*, marzo 2006

El jefe negociador del TLC Ecuador-EUA, Manuel Chiriboga, manifestó en una carta dirigida a Alberto Acosta (analista económico), y que fuera ampliamente divulgada: que en el campo de las relaciones económicas y comerciales, un TLC como parte de la globalización, fortalecerá varias actividades económicas y afectará a otras. Entre las primeras, crecerán indudablemente aquellas actividades empresariales competitivas, como la floricultura, la horticultura, la producción de palmito y maracuyá, de mangos y piñas, algunos textiles de exportación, por mencionar solo algunas. Actividades importantes que generan en forma directa unos 200 a 250 mil empleos, que dinamizan economías locales como Cayambe, Quinindé, Santo Domingo de los Colorados, Azuay, Imbabura o Cotopaxi, amplían la base tributaria del país y significan bienestar para sus familias.

“Obviamente un TLC tiene impactos importantes sobre los sectores de baja productividad, tanto en el agro como en la ciudad, al ponerles a competir con producciones de más alta competitividad y como bien mencionas, con productos subsidiados. Esto puede implicar un riesgo de desplazamiento de la producción primaria y de especialización en bienes primarios de exportación, ello es cierto, pero eso no es sinónimo de atraso. Nueva Zelanda, Noruega o Chile son ejemplos de que puede haber crecimiento, reducción significativa de la pobreza y aumento de la base social del desarrollo sobre la base de este tipo de especialización, si existen las instituciones adecuadas”³⁸.

³⁸ Chiriboga, Manuel. Jefe Comisión Negociadora del Ecuador para la suscripción del TLC con EUA. Correo electrónico a Alberto Acosta (analista económico).

La renuencia al desmantelamiento de los subsidios agrícolas por parte de los países desarrollados se refleja inclusive hoy en el virtual fracaso de la ronda de Doha. Pascal Lamy (Director General de la OMC), en reunión de prensa, advirtió de los peligros: puede que se haya perdido una oportunidad de integrar mejor a los Miembros más vulnerables en el comercio internacional, “la mejor esperanza de lograr el crecimiento y mitigar la pobreza”; además, se envía una señal negativa a la economía mundial sobre un posible resurgimiento del proteccionismo.

CUADRO 13

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE PAÍSES DEL CONTINENTE AMERICANO

PAIS O BLOQUE	DESCRIPCION BLOQUE	PAIS O BLOQUE	VIGENCIA DESDE
Andinos	Ecuador Colombia Perú	Estados Unidos	En proceso de negociación
Bolivia		México	1 de enero de 1995
Canadá		Chile	5 de julio de 1997
Canadá		Costa Rica	1 de noviembre de 2002
Canadá		Israel	1 de septiembre de 1997
Caricom	Antigua y Barbuda Barbados Belice Dominica Granada Guyana San Cristóbal y Nieves Santa Lucía San Vincent y Las Granadinas Suriname y Trinidad y Tobago	Costa Rica	9 de marzo de 2004*
Caricom		República Dominicana	22 de agosto de 1998*
Centroamérica	Costa Rica El Salvador Guatemala Honduras Nicaragua	Chile	18 de octubre de 1999* Costa Rica-Chile: 15 de febrero de 2002 El Salvador-Chile: 3 de junio de 2002
Centroamérica - República Dominicana		Estados Unidos	5 de agosto de 2004*
Centroamérica		Panamá	6 de febrero de 2002*
Centroamérica		República Dominicana	16 de abril de 1998* Costa Rica-República Dominicana: 7 de marzo de 2002 El Salvador-República Dominicana: 4 de octubre de 2001 Guatemala-República Dominicana: 4 de octubre de 2001 Honduras-República Dominicana: 19 de diciembre de 2001
Chile	Islandia Principado de Liechtenstein Reino de Noruega Confederación Suiza	Asociación Europea de Libre Comercio	1 de diciembre de 2004
Chile		Corea	1 de abril de 2004
Chile		Estados Unidos	1 de enero de 2004
Chile		México	1 de agosto de 1999
Chile **	Reino de Bélgica Reino de Dinamarca Alemania República Helénica España Francia Irlanda Italia Luxemburgo Países Bajos Austria Portugal Finlandia Suecia Gran Bretaña e Irlanda del Norte	Unión Europea (Estados Miembros 2002)	18 de noviembre de 2002*
Costa Rica		México	1 de enero de 1995
Estados Unidos		Australia	18 de mayo de 2004*
Estados Unidos		Bahrein	14 de septiembre de 2004*
Estados Unidos		Israel	19 de agosto de 1985
Estados Unidos		Jordania	17 de diciembre de 2001
Estados Unidos		Marruecos	15 de junio de 2004*
Estados Unidos		Panamá	En negociación
Estados Unidos		Singapur	1 de enero de 2004
Grupo de los Tres	México Colombia Venezuela		1 de enero de 1995
México		Asociación Europea de Libre Comercio	México, Noruega y Suiza: 1 de julio de 2001 Islandia: 1 de octubre de 2001
México		Israel	1 de julio de 2000
México		Japón	1 de abril de 2005
México		Nicaragua	1 de abril de 1998
México	Honduras Guatemala El Salvador	Triángulo Norte	El Salvador y Guatemala: 15 de marzo de 2001 Honduras: 1 de junio de 2001 México: 14 de marzo de 2001
México		Unión Europea	1 de julio de 2000
Panamá		Taiwán	1 de enero de 2004
TLCAN	México Estados Unidos Canadá		1 de enero de 1994

* Fecha de la firma: posterior a la firma de un tratado la fecha de vigencia depende de los procesos de ratificación de los acuerdos en cada país

** Acuerdo de Asociación Política y Comercial entre Chile y la Unión Europea

Fuente: SICE - Unidad de Comercio de la Organización de los Estados Americanos (OEA).

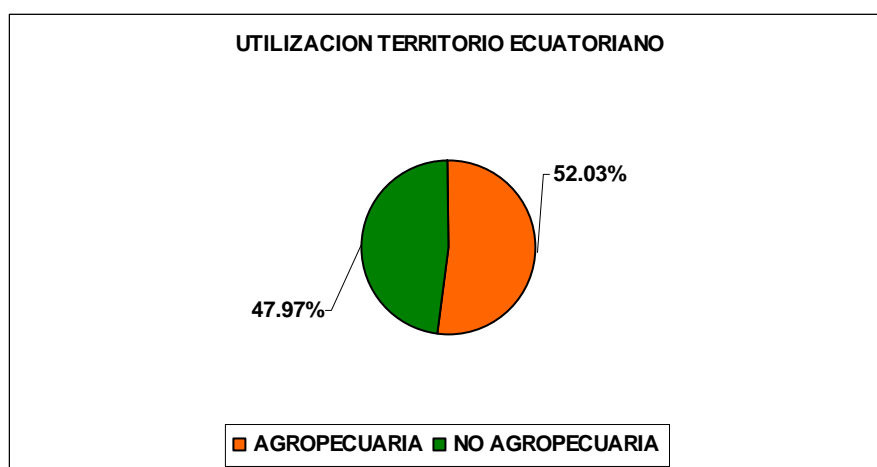
CAPITULO III

El desarrollo del presente capítulo se enfocará en una visión general de la estructura agrícola en el Ecuador, especialmente el sector *palmito cultor* de acuerdo a datos del Censo Nacional Agropecuario (CNA), a estudiar los impactos de un Tratado de Libre Comercio sobre el sector agrícola ecuatoriano, en gran medida según el estudio de la CEPAL, y un análisis sobre las potencialidades y limitaciones del palmito como producto de exportación al mercado americano y al resto del mundo. Concluiremos con algunas reflexiones sobre los efectos potenciales del TLC (o su ausencia) sobre el cultivo y comercialización internacional del palmito.

3.- La agricultura en el Ecuador y su estructura

Según el CNA existen 842.882 unidades de producción agrícola (UPA) en el país, que significan una superficie de 12.355.831 hectáreas destinadas a la producción agropecuaria; lo cual representaría casi la mitad de la superficie total del territorio ecuatoriano está destinada a actividades de esta naturaleza.

CUADRO 14



Fuente: Censo Agropecuario 2000

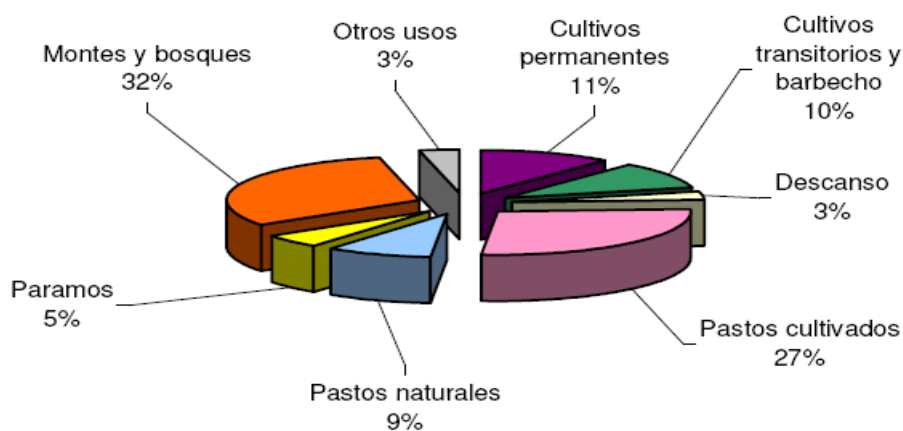
La población agropecuaria está compuesta por 693.000 productores agropecuarios residentes en las UPA que, sumada a un total aproximado de 2.400.000 personas que habitan en las mismas, arrojan un gran total de cerca de 3.100.000 habitantes dedicados a las labores de este sector.

Aproximadamente la mitad de los productores agropecuarios del país siembran arroz y/o maíz en una superficie de 785.000 hectáreas. Los cultivos más representativos de la agricultura ecuatoriana tradicional son el banano, café, cacao, palma africana y plátano, que ocupan 1.363.414 hectáreas, bajo la forma de cultivos permanentes.

Entre los productos no tradicionales más relevantes se encuentran las plantaciones de rosas, que ocupan un promedio de 2.500 hectáreas. Luego están el brócoli, la piña, la palma africana y el palmito. Los cultivos transitorios y otros ocupan una superficie de 1.231.711 hectáreas, siendo los de mayor producción el arroz, maíz, papa y soya.

CUADRO 15

Uso del suelo



Fuente: Censo Agropecuario 2000

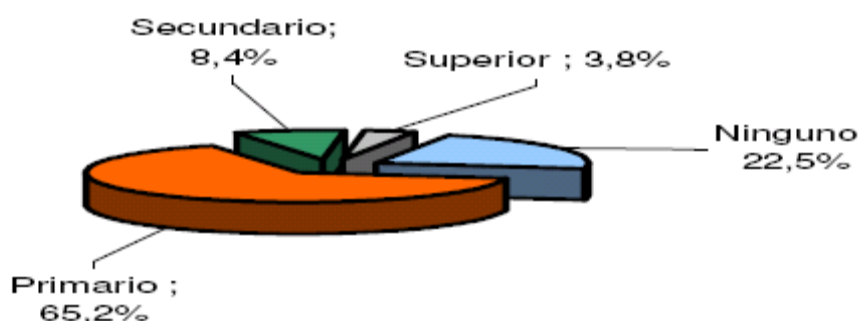
Por la gran variedad de suelos, climatología y zonas geográficas, nuestro territorio se torna favorable para la producción agropecuaria en Sierra, Costa, Amazonía y Región Insular; sin embargo, las dos primeras representan las zonas de mayor producción.

Cabe destacar que de la población relacionada con en el sector agrícola, un 98% no ha recibido educación agropecuaria, y que solo el 65% tiene educación primaria; el resto no ha recibido educación alguna, lo que sin duda influye sobre las capacidades de producción y rentabilidad de las UPA.

Por otro lado, se puede evidenciar también que el grado de educación de los productores agrícolas está directamente relacionado con la extensión de la UPA: a mayor nivel de educación del propietario corresponde un mayor tamaño de la unidad productiva agropecuaria.

CUADRO 16

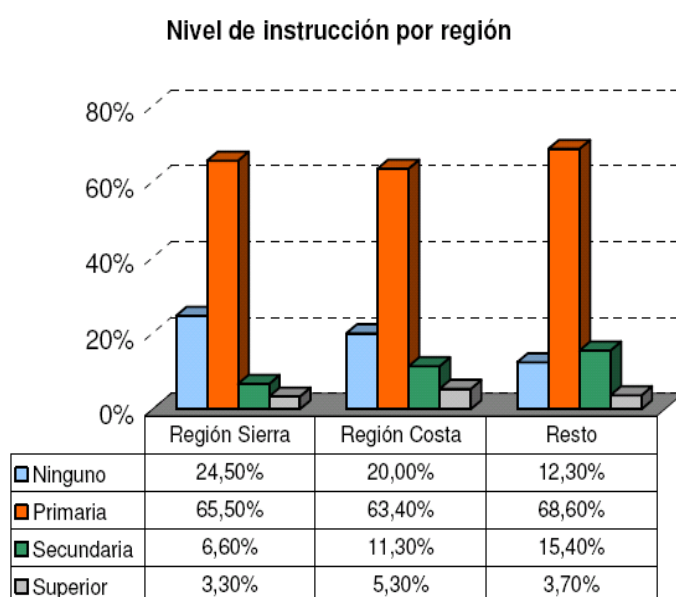
Nivel de instrucción de los productores agropecuarios



Fuente: Censo Agropecuario 2000

La región Sierra muestra un mayor grado de productores sin ningún tipo de educación, con un 24,5%, seguido por la región Costa con un 20%; en esta última se puede apreciar un mayor nivel de educación secundaria y superior con relación a la región Sierra, con un 5,3%.

CUADRO 17

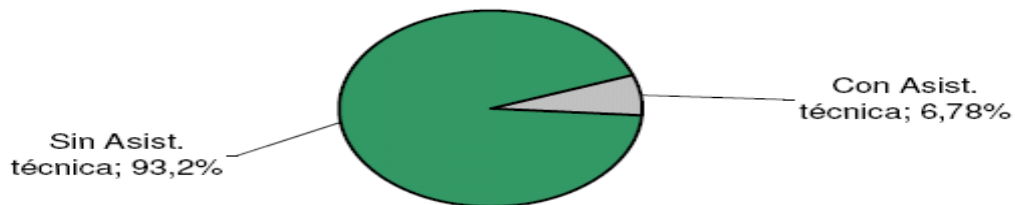


Fuente: Censo Agropecuario 2000

Una de las grandes falencias del sector agropecuario en el Ecuador, es la ausencia de asistencia técnica para su desarrollo; apenas el 7% de los productores agropecuarios ha recibido una adecuada información de manejo de cultivos y ganado, escenario que, bajo los mínimos niveles de educación señalados, se traduce en la baja productividad y rendimiento de sus unidades productivas.

CUADRO 18

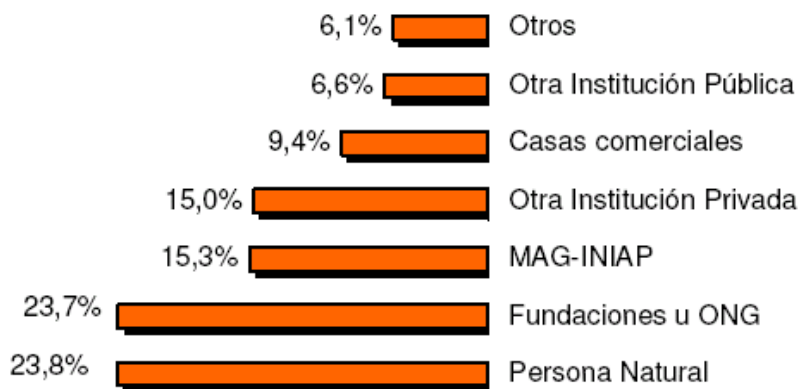
Asistencia técnica (Número de productores)



Fuente: Censo Agropecuario 2000

CUADRO 19

Fuentes de asistencia técnica



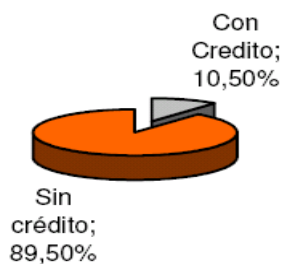
Fuente: Censo Agropecuario 2000

También es notoria la ausencia de políticas públicas encaminadas al fortalecimiento del desarrollo de capacidades y fuentes de financiamiento ajustadas a las realidades del sector, lo que no permite un desarrollo adecuado y tecnificado de las plantaciones.

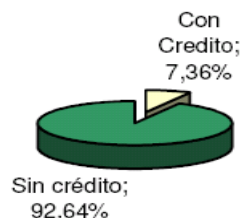
Otro gran ausente para el desarrollo de la producción agropecuaria es la falta de crédito agrícola como instrumento que incentive al sector; de los 842.882 productores censados apenas 60.053 han sido favorecidos con algún tipo de crédito (menos del 1%), lo que representaría apenas 1.297.607 hectáreas de un total de 12.355.831 de la superficie agropecuaria.

CUADRO 20

Hectáreas beneficiadas con crédito agropecuario



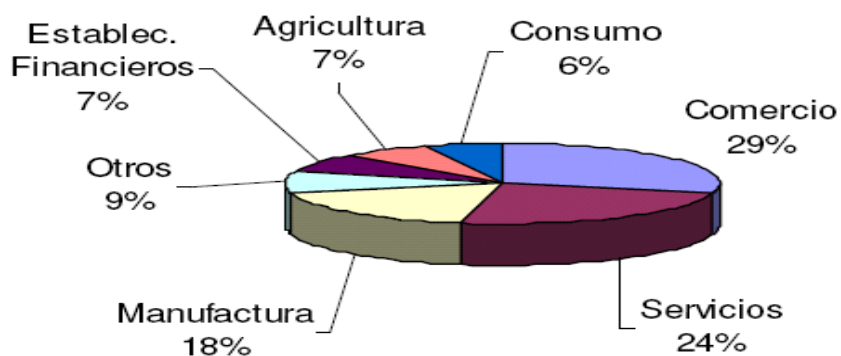
Productores agropecuarios con acceso a crédito



Fuente: Censo Agropecuario 2000

CUADRO 21

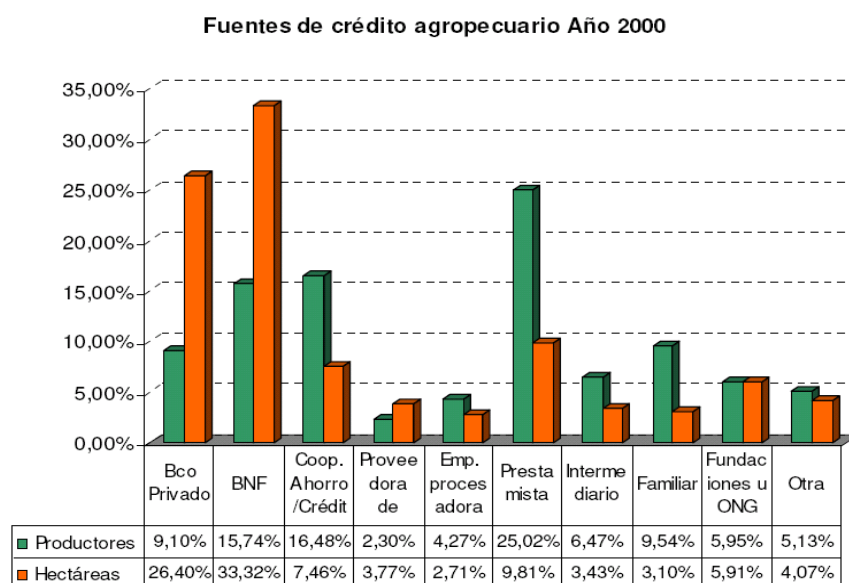
Saldos de cartera de crédito por sector económico a junio de 2005



Fuente: Superintendencia de Bancos

Por eso, al no existir políticas de financiamiento y planificación de la producción agropecuaria, resulta obvio que tampoco existen estrategias de aseguramiento agrícola que permitan afianzar el establecimiento de cultivos con alto índice de ventajas comparativas y riesgos propios del sector.

CUADRO 22



Fuente: Censo Agropecuario 2000

La agricultura en el Ecuador es un importante sector que aporta de manera representativa a la economía en general; así, el PIB agropecuario en el año 2003 alcanzó un monto de USD 2.088 millones, que equivale a un aporte al PIB Total del 10,8%; y en el año 2004 el PIB agropecuario fue de USD 2.160 millones, que representaba un aporte al PIB total del 10,2%; para el 2005 el PIB del sector agrícola alcanzó al 10,3%.

La agricultura es uno de los sectores más importantes de la economía ecuatoriana, que da ocupación al 38% de la población económicamente activa; además de cubrir las

necesidades del consumo interno, exporta más del 27% de la producción total³⁹. La exportación de productos agrícolas es la que más divisas genera después del petróleo.

CUADRO 23

Estructura porcentual (a precios de 2000)							
Ramas de actividad \ Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
CIIU CN					(sd)	(p)	(prev)
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	10.6	10.5	10.6	10.8	10.2	10.3	10.1
1. Cultivo de banano, café y cacao	2.8	2.5	2.7	2.8	2.6	2.6	2.5
2. Otros cultivos agrícolas	3.6	3.8	3.8	3.8	3.6	3.6	3.6
3. Producción animal	1.7	1.7	1.7	1.7	1.6	1.6	1.6
4. Silvicultura y extracción de madera	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0	0.9	0.9
5. Productos de la caza y de la pesca	1.4	1.4	1.3	1.4	1.3	1.5	1.5
B. Explotación de minas y canteras	13.0	12.5	11.5	11.8	14.7	13.6	13.6
6. Extracción de petróleo crudo y gas natural	21.1	20.2	18.9	19.4	22.6	21.8	21.5
7. Fabricación de productos de la refinación de petróleo	-8.5	-8.2	-7.8	-8.0	-8.3	-8.6	-8.3
8. Otros productos mineros	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
C. Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	13.6	13.6	13.3	13.5	12.9	13.4	13.3
9. Carnes y pescado elaborado	3.6	3.6	3.6	4.0	3.9	4.3	4.3
10. Cereales y panadería	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4
11. Elaboración de azúcar	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
12. Productos alimenticios diversos	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.4	1.4
13. Elaboración de bebidas	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4
14. Elaboración de productos de tabaco	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15. Fabricación de productos textiles, prendas de vestir	2.6	2.4	2.4	2.3	2.1	2.1	2.1
16. Producción de madera y fabricación de productos de madera	1.4	1.4	1.4	1.3	1.3	1.3	1.3
17. Papel y productos de papel	0.6	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5	0.5
18. Fabricación de productos químicos, caucho y plástico	1.1	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0
19. Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0.9	0.9	0.9	0.9	0.8	0.8	0.8
20. Fabricación de maquinaria y equipo	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
21. Industrias manufactureras n.c.p.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
D. Suministro de electricidad y agua	1.1	1.0	1.1	1.0	0.9	0.8	0.8
22. Suministro de electricidad y agua	1.1	1.0	1.1	1.0	0.9	0.8	0.8
E. Construcción y obras públicas	7.1	8.0	9.3	8.9	8.6	8.4	8.6
23. Construcción	7.1	8.0	9.3	8.9	8.6	8.4	8.6
F. Comercio al por mayor y al por menor	15.6	15.5	15.1	15.1	14.4	14.6	14.5
24. Comercio al por mayor y al por menor	15.6	15.5	15.1	15.1	14.4	14.6	14.5
G. Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8.9	8.5	8.1	8.0	7.5	7.4	7.4
25. Transporte y almacenamiento	8.9	8.5	8.1	8.0	7.5	7.4	7.4
H. Servicios de intermediación financiera	1.9	1.7	1.7	1.6	1.6	1.8	1.8
26. Intermediación financiera	1.9	1.7	1.7	1.6	1.6	1.8	1.8
I. Otros servicios	15.2	15.0	15.0	15.1	14.8	15.2	15.0
27. Otros servicios	15.2	15.0	15.0	15.1	14.8	15.2	15.0
J. Servicios gubernamentales	5.2	5.0	4.9	4.9	4.7	4.5	4.5
28. Servicios gubernamentales	5.2	5.0	4.9	4.9	4.7	4.5	4.5
K. Servicio doméstico	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1
29. Servicio doméstico	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1
Serv. de intermediación financiera medidos indirectamente	-2.4	-1.9	-2.5	-2.3	-2.1	-2.2	-2.2
Otros elementos del PIB	10.1	10.5	11.8	11.5	11.7	12.0	12.3
PRODUCTO INTERNO BRUTO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(sd) cifras semidefinitivas, (p) cifras provisionales (prev) cifras de previsión

Fuente: Banco Central del Ecuador

³⁹ Ver cuadro No 24 elaborado por Ministerio de Agricultura y Ganadería, no incluye datos de productos no tradicionales

CUADRO 24

ECUADOR

EXPORTACIONES PRODUCTO PRINCIPAL AGRICOLA (Tasa de Crecimiento Anual)

TOTAL EXPORTACIONES	2000	2001	2002	2003	2004*	2005*
PRODUCTO PRINCIPAL	-26%	7,46%	10,76%	14,31%	-1,16%	10,58%
Banano y Plátano	-14%	5,24%	12,15%	13,62%	-6,99%	5,66%
Café	-61%	-31,82%	-33,33%	10,00%	36,36%	47,67%
Camarón	-53%	-1,40%	-9,96%	18,18%	10,37%	35,15%
Cacao	-41%	44,74%	65,45%	31,87%	-14,17%	10,68%
Abacá	-20%	-12,50%	14,29%	12,50%	0,00%	-11,11%
Madera	-23%	20,00%	29,17%	35,48%	14,29%	4,17%
Atún	21%	27,45%	-7,69%	5,00%	-23,81%	-16,67%
Pescado	-21%	0,00%	27,27%	25,00%	-2,86%	23,53%
Flores naturales	-8%	22,05%	21,85%	6,55%	14,89%	4,23%

Fuente: Banco Central del Ecuador; *Valores Provisionales

Elaboración: MAG/SDEA

En cuanto a las exportaciones no tradicionales, este rubro, en el periodo 1996 - 2005 obtuvo un crecimiento importante como generador de divisas, fuentes de empleo y diversificación de cultivos en el país. El periodo descrito presenta un crecimiento sostenido de este sector, así, para 1996 se exportaron 1.111 millones de dólares que representa el 48% del total de exportaciones FOB del año 2005, periodo en el cual, se exportó 2.304 millones de dólares con un incremento del 52% aproximadamente⁴⁰.

⁴⁰ Ver cuadro No 25

CUADRO 25

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Millones de dólares FOB

Período	TOTAL NO TRADICIONALES	PRIMARIOS NO TRADICIONALES	INDUSTRIALIZADOS NO TRADICIONALES	
		Total Primarios	Total Industrializados	Otros industrializados
1996	1,111	378	732	140
1997	1,141	377	763	112
1998	1,102	294	808	109
1999	1,156	324	831	121
2000	1,182	314	867	136
2001	1,414	406	1,008	165
2002	1,500	475	1,024	173
2003	1,878	533	1,344	183
2004	1,845	573	1,271	189
2005	2,304	655	1,649	238

(1) Hasta 2003 las cifras son definitivas, las de 2004 y 2005 son provisionales; su reproceso se realiza conforme a la recepción de documentos fuente de las operaciones de comercio exterior.

(2) Incluye estimaciones por subregistro de documentos.

Hasta junio 22, 1992: permisos de exportación concedidos por el Banco Central del Ecuador. A partir de junio 23, 1992: Formulario Unico de Exportación.

Fuente: Banco Central del Ecuador

3.1.- El cultivo de palmito en el Ecuador

Según datos obtenidos por el Ministerio de Agricultura en el Ecuador, se estima que el cultivo inicia en 1987 en las zonas sierra y costa, en donde se observa un crecimiento importante en cuanto a la superficie cultivada y niveles de producción; esta evolución se refleja en las ventas al exterior que muestran incrementos importantes en el periodo,

manteniendo un importante nivel de exportaciones en volumen y precios a partir de 1990.⁴¹

De acuerdo al CNA, se registraron más de 15.358 hectáreas⁴² sembradas que corresponden aproximadamente a 842 UPA⁴³, que se encuentran localizadas principalmente en las provincias de Pichincha, Orellana, Esmeraldas y Los Ríos. De éstas, la primera es la principal provincia productora que concentra el 95% del total de la superficie sembrada en la Sierra. Los canales de comercialización del palmito se encuentran bien definidos, siendo el principal destino el procesamiento, pues este cultivo necesita un tratamiento especial para ser exportado y consumido. En Europa y EEUU una lata o un frasco de vidrio de conserva de palmito tienen un precio promedio de entre 17 y 19 dólares⁴⁴. La mayor exportadora mundial del producto es la ecuatoriana PRONACA (Inaexpo), que tiene el 30% de la participación en el mercado global⁴⁵, existiendo otras procesadoras de igual importancia como EXPROPALM y ECUAPALMITO entre otras.

⁴¹ Ver anexo No 1 sobre datos y características técnicas del palmito

⁴² Rendimiento promedio de 7 TM por hectárea

⁴³ El cultivo de palmito se encuentra en UPA's Tipo 3 de punta, Comisión Económica para América Latina. "Impactos Diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador-Estados Unidos de Norte América sobre la agricultura del Ecuador". Unidad de Desarrollo Rural CEPAL, febrero 2005. Cuadro No 12.

⁴⁴ Dinero Diario de Negocios. Hoy (Quito). Online. Internet. agosto 2006.

⁴⁵ Ibidem

CUADRO 26

ECUADOR
EXPORTACIÓN DE PALMITO

AÑO	VALOR FOB (000 USD)	VOLUMEN (TM)	VARIACION FOB	VARIACION (TM)
1990	933	603		
1991	1,526	677	39%	11%
1992	631	223	-142%	-204%
1993	388	132	-63%	-69%
1994	598	254	35%	48%
1995	4,125	1,765	86%	86%
1996	8,741	3,540	53%	50%
1997	12,489	5,347	30%	34%
1998	18,156	7,881	31%	32%
1999	18,132	10,798	0%	27%
2000	23,654	14,477	23%	25%
2001	27,978	16,900	15%	14%
2002	23,061	13,951	-21%	-21%
2003 *	28,065	17,738	18%	21%
2004 **	29,684	17,631	5%	-1%
2005 ***	39,335	21,181	25%	17%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Información Central-Proyecto Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería - Ecuador (www.sica.gov.ec)

* Cifras provisionales

** Cifras provisionales acumuladas de enero a noviembre

*** CORPEI – BCE

Las exportaciones de palmito han ido aumentando durante los últimos seis años. Así, se registra en el 2000, la cifra de 23.654.000 dólares en exportaciones, y para el año 2005 alcanza los 39.000.000 dólares aproximadamente.

A nivel mundial el Ecuador constituye el principal exportador de Palmito, sus destinos son 25 países de los cuales, Francia, Argentina y Chile demandan más del 68% de las exportaciones ecuatorianas⁴⁶. En el año 2005 se registra un 25% de crecimiento (valores FOB) respecto del 2004, no así, en el volumen de producción exportado básicamente por la variación de precios existente a nivel de productor y de exportación por su alta demanda en el mercado internacional.⁴⁷

Igualmente, uno de los principales compradores de este producto es Estados Unidos, el cual importó 5.101 toneladas métricas de palmito en el 2004 a nivel mundial. Brasil, Costa Rica y Ecuador fueron los principales proveedores, con una participación del 36,76%, 36,70% y 19,78%, respectivamente, y cubriendo el 93,24% de su demanda total.

CUADRO 27

Palmito: Importaciones de USA, Periodo: dic.04, año 2004

	Dic-04		Año 2004		Precio
	Cantidad	Valor (mil \$)	Cantidad tm.	Valor (mil \$)	Promedio kg
Bolivia	16	27	141	226	1.60
Brazil	77	221	1875	4136	2.21
Chile	0	0	16	25	1.56
Colombia	0	0	6	9	1.50
Costa Rica ¹	134	298	1872	4465	2.39
Ecuador	113	238	1009	1665	1.65
Guatemala	3	9	15	40	2.67
Guyana	0	0	11	29	2.64
Ivory Coast	0	0	17	7	0.41
Panama	2	12	2	12	6.00
Peru	0	0	7	16	2.29
Philippines	6	9	53	64	1.21
Thailand	15	13	61	49	0.80
Venezuela	0	0	16	27	1.69
	366	827	5101	10770	2.11

Fuente Aduana de Costa Rica / informes del Departamento de Agricultura USA.

⁴⁶ Ver anexo No 3

⁴⁷ Ver cuadro No 26

CUADRO 28



Fuente: CORPEL-CICO

El auge de las exportaciones del palmito a varios destinos como producto no tradicional y de un alto valor nutritivo, se revela en las cifras crecientes que ha mantenido el producto (cuadro No 34.1) y que da cuenta de un incremento constante a partir del 2002.

3.2.- Requisitos arancelarios y fitosanitarios en la exportación a principales destinos del palmito ecuatoriano

Francia:

El arancel nominal de importación de palmito en Francia es 10% del valor CIF; no obstante este porcentaje arancelario se reduce a 3,5% puesto que este producto se acoge al SGP andino y se libera totalmente desgravándose al 0% gracias al acuerdo comercial

LDDC (Least Developed and Developing Countries) cuyo objetivo es favorecer a los países en vía de desarrollo. El ingreso de este producto a este mercado no está sujeto a ninguna condición especial en lo que respecta a permisos, embargos, sanciones, prohibiciones, etc.⁴⁸

CUADRO 29

Requisitos Arancelarios para Francia	
Duty	10% del valor CIF
VAT	5.5% del valor (CIF+Duty+Excise)
GSP	
Duty	3.5% del valor CIF
VAT	5.5% del valor (CIF+Duty+Excise)
LDDC+CAC	
Duty	libre
VAT	16% del valor (CIF+Duty+Excise)

Fuente: Trade Wizard
Elaborado por: CORPEI-CICO

Argentina:

El arancel nominal de importación de palmito en Argentina es 14% del valor CIF. Existen otras tasas impositivas tales como: 0,5% CIF por impuesto estadístico, 3% por tarifa por beneficio y 1% por tarifa general de ingreso.⁴⁹

⁴⁸ Perfiles de producto/Centro de Inteligencia Comercial CICO/PALMITO/abril 2006

⁴⁹ Ibidem

CUADRO 30

Requisitos Arancelarios para Argentina	
Customs tax	10 USD per Transaction
Duty	14% del valor CIF
Statistics tax	0.5% del valor CIF
VAT	21% del valor (CIF+Duty+Statistics tax)
Profits tax	3% del valor (CIF+Duty+Statistics tax)
Additional VAT	10% del valor (CIF+Duty+Statistics tax)
Gross income tax	1% del valor (CIF+Duty+Statistics tax)

Fuente: Trade Wizard
Elaborado por: CORPEI-CICO

Chile:

El ingreso de palmito al mercado chileno impone un arancel nominal de 6% valor CIF puesto que no existe acuerdo comercial con este país (se exceptúa el Acuerdo de Cooperación Económica ACE). No está sujeto a ninguna condición especial con respecto a permisos, embargos, sanciones, embargos. No obstante, se requiere la presentación de un certificado sanitario impuesto por el Servicio de Salud Chileno.⁵⁰

CUADRO 31

Requisitos Arancelarios para Chile	
Customs Duty	6% del valor CIF
VAT	19% de (Valor CIF+Duty+Excise)

Fuente: Trade Wizard
Elaborado por: CORPEI-CICO

⁵⁰ Ibidem

Estados Unidos:

El ingreso de Palmito en Estados Unidos tiene un arancel de 0,9% FOB. El ingreso de este producto a este mercado no está sujeto a ninguna condición especial en lo que respecta a permisos, embargos, sanciones, prohibiciones, etc.⁵¹

CUADRO 32

Requisitos Arancelarios para Estados Unidos	
MPF	\$2 if FOB value LE \$2,000 (Automated Entry) or 0.21% if FOB value EQ or GT \$2,000 with a MIN \$25 and MAX \$485
Duty	0.9% del valor FOB
ATPDA	
MPF	\$2 if FOB value LE \$2,000 (Automated Entry) or 0.21% if FOB value EQ or GT \$2,000 with a MIN \$25 and MAX \$485
Duty	0% del valor FOB
SPG	
MPF	\$2 if FOB value LE \$2,000 (Automated Entry) or 0.21% if FOB value EQ or GT \$2,000 with a MIN \$25 and MAX \$485
Duty	0% FOB

Fuente: Trade Wizard
Elaborado por: CORPEI-CICO

3.3.- Principales productores y exportadores mundiales

De acuerdo a datos de la Corporación de Promoción Exportación e Inversiones (CORPEI), el Ecuador es el principal proveedor de palmito a nivel mundial; abarca cerca del 46% de las exportaciones totales. En el 2004 alcanzó los 33.071.000 dólares, seguido por Costa Rica con 20.046.000 dólares que representa el 27% y posteriormente Brasil con 7.602.000 dólares que equivale al 10% de la oferta exportable mundial⁵². Países como Bolivia, Guyana y Perú constituyen el 6%, 4% y 3% respectivamente de este total⁵³. El mercado mundial del palmito en el 2004 representó un valor total de

⁵¹ Ibidem

⁵² Ver cuadro No 33

⁵³ Ver cuadro No 34

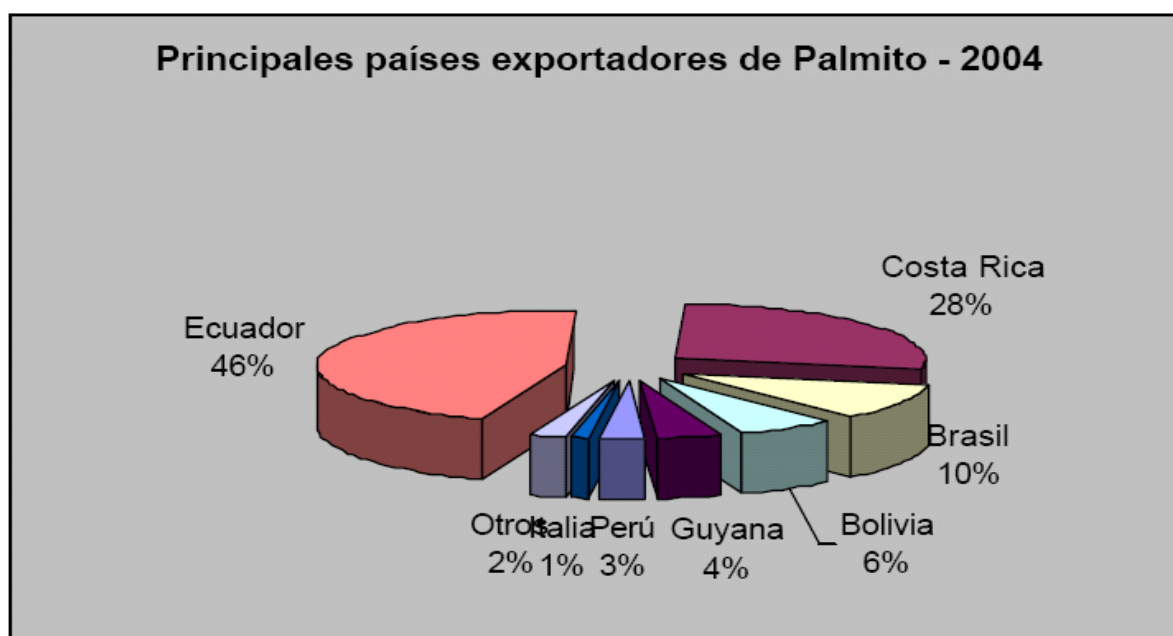
73.456.000 dólares, para el 2005 únicamente Ecuador exportó más de 39.000.000 dólares, lo que representa el 53% del total exportado a nivel mundial en el periodo anterior⁵⁴.

CUADRO 33

PAISES EXPORTADORES DE PALMITO Año 2004		
Exportadores	Total exportado en miles de US\$	Participación a nivel mundial
Estimación Mundo	73456	100
Ecuador	33071	45
Costa Rica	20046	27
Brasil	7602	10

Fuente: Trademap
Elaboración: CICO-CORPEI

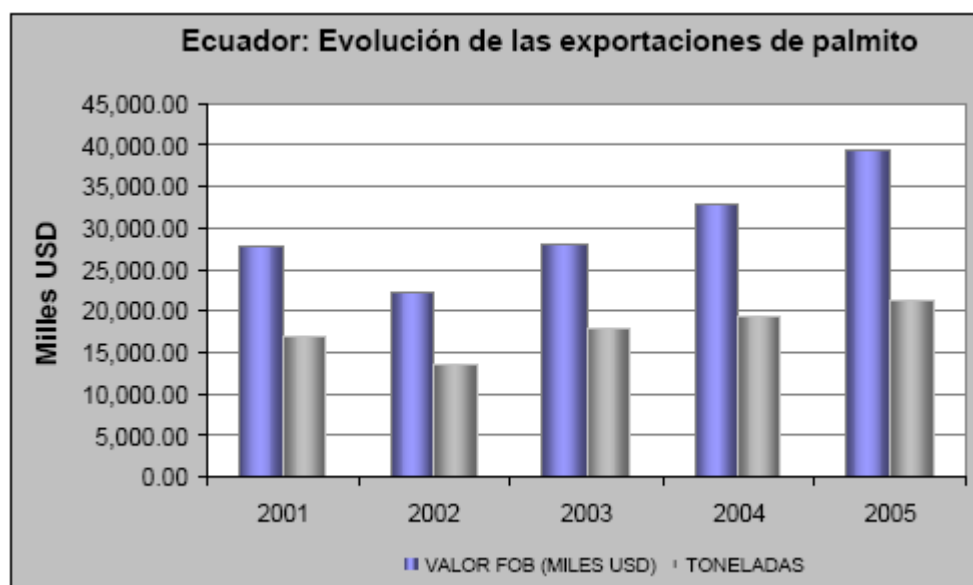
CUADRO 34



Fuente: Comunidad Andina Documento de Trabajo julio 2005 SG/di 757.

⁵⁴ Ver cuadro No 34.1

CUADRO 34.1



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: CICO CORPEI

3.4.- Incidencia de un Tratado de Libre Comercio con EUA sobre la agricultura en el Ecuador según la CEPAL

3.4.1.- El comercio de productos agrícolas con el mercado americano

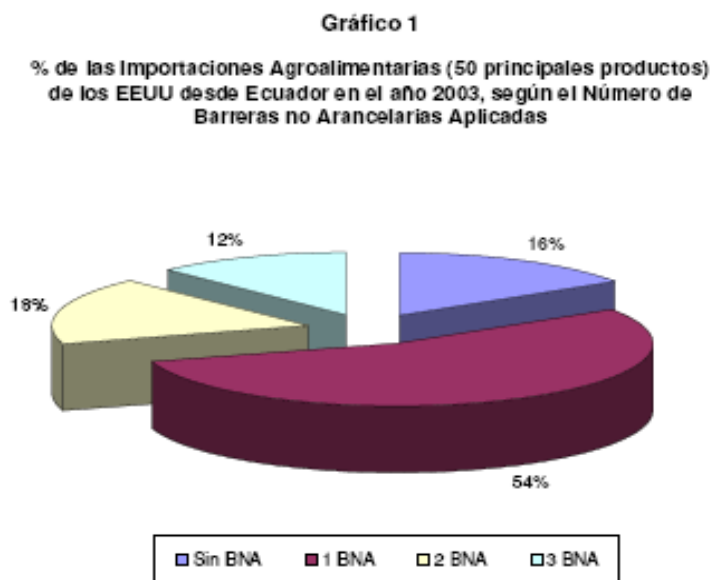
La posible firma de un TLC con una de las principales potencias mundiales, involucra una negociación de acuerdo a las capacidades propias de cada país, “implica compromisos de largo plazo que incidirán muy profundamente en la estructura productiva y social, con sectores ganadores, pero también perdedores”.⁵⁵

⁵⁵ Comisión Económica para América Latina. *Impactos Diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador-Estados Unidos de Norte América sobre la agricultura del Ecuador*. Unidad de Desarrollo Rural CEPAL, febrero 2005.

El estudio de la CEPAL⁵⁶, nos demuestra que, de los 400 productos agropecuarios que se exportan, cincuenta de ellos son los más importantes y representan el 98% del total de las importaciones americanas, situación que denota la pérdida de dinamismo de ciertos productos en este mercado.

Al respecto, cabe resaltar que el 84% de los cincuenta productos más importantes en el comercio agropecuario del Ecuador con los Estados Unidos están sujetos a una o más barreras no arancelarias, el 54% mantienen al menos una BNA, 18% mantienen dos y 12% tres BNA. Escenario que, deberá ser considerado en el contexto de las negociaciones del TLC con EUA, reduciendo al máximo estas medidas proteccionistas del mercado americano.

CUADRO 35



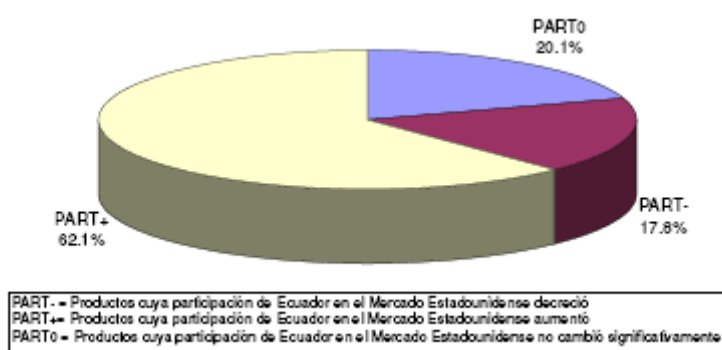
Fuente: CEPAL

⁵⁶ Ibidem

En cuanto a la participación de los 50 principales productos agrícolas, importados por EUA desde nuestro país, se desprende que en el período 1994-2000 (antes de la dolarización), Ecuador tuvo una participación creciente en más del 60%, y en el periodo 2000-2003 (economía dolarizada), los mismos productos obtuvieron una participación del 35,2% con relación al periodo anterior, lo que representa una reducción de 26,9%.

CUADRO 36

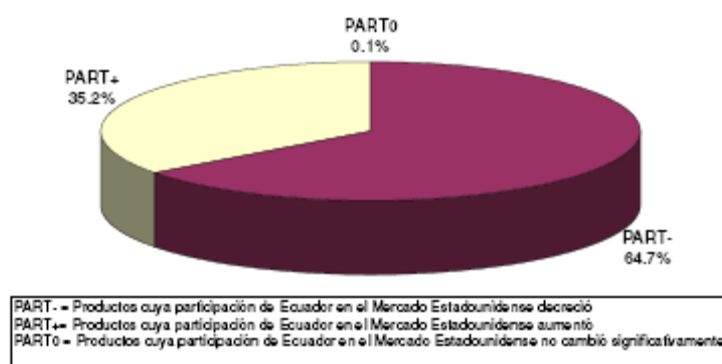
PARTICIPACIÓN 50 PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS IMPORTADOS POR EE.UU. (1994-2000)



Fuente: CEPAL

CUADRO 37

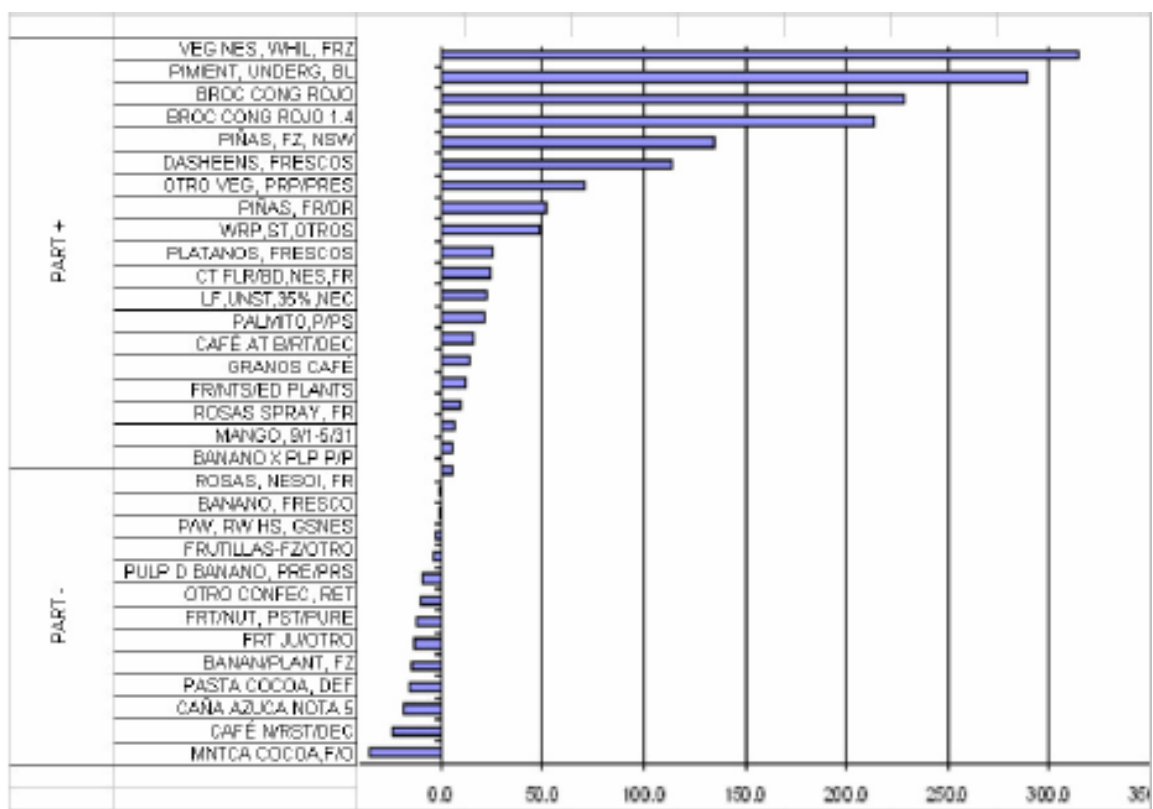
PARTICIPACIÓN 50 PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS IMPORTADOS POR EE.UU. (2000 - 2003)



Fuente: CEPAL

El incremento de la participación de las exportaciones al mercado de Estados Unidos, está directamente relacionado con productos no tradicionales y de alto valor nutritivo preferidos por la población americana, más aún, cuando incluso existen costosas campañas para estimular la reducción de la obesidad en esa población, por lo cual productos como el brócoli, palmito y frutas (cero colesterol), ocupan un lugar privilegiado en los hábitos alimenticios.

CUADRO 38



Fuente: CEPAL

3.4.2.- Estructura de las Unidades Productivas Agropecuarias (UPA) en el Ecuador

En este estudio se definen tres tipos de UPA, desglosadas de la siguiente manera:

TIPOLOGIA	DESCRIPCION
1	Familiares de subsistencia
2	Empresariales tradicionales
3	Empresariales de “punta”

CUADRO 39

Tipos de Unidades Productivas por grandes regiones

TIPOLOGÍA	GRANDES REGIONES										TOTAL PAÍS	
	Sierra		Costa		Oriente		Galápagos		Otros		Nº	%
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%		
1	339,203	59.8	79,558	36.2	24,503	48.7	153	25.3	997	22.2	444,414	52.7
2	210,754	37.1	122,424	55.7	24,279	48.2	370	61.3	2,885	64.2	360,712	42.8
3	17,665	3.1	17,827	8.1	1,569	3.1	81	13.4	614	13.7	37,755	4.5
Total	567,621	100.0	219,809	100.0	50,351	100.0	604	100.0	4,496	100.0	842,882	100.0

Fuente: CEPAL datos del Censo Agropecuario

De acuerdo al CNA, en el Ecuador existen 842.882 UPA., de las cuales, según el estudio de la CEPAL, el 46,1 % de éstas se encontraría amenazado en el marco de un TLC con Estados Unidos, de este porcentaje el 57,6% corresponde a la categoría de subsistencia. El 28% del total están categorizadas como UPA que presentan productos con potencialidades.

CUADRO 40

Unidades Productivas según su asociación a cultivos amenazados o con potencialidades

TIPOLOGÍA UPAS	AMENAZADOS		CON POTENCIALIDADES		OTROS		TOTAL	
	número	%	número	%	número	%	número	%
1	223.466	26.5	106.965	12.7	113.983	13.5	444.414	52.7
2	151.647	18.0	116.159	13.8	92.907	11.0	360.713	42.8
3	13.301	1.6	13.103	1.6	11.351	1.3	37.755	4.5
Total	388.414	46.1	236.227	28.0	218.241	25.9	842.882	100.0

Fuente: CEPAL

3.4.3.- Productos amenazados y con potencialidades.

De acuerdo al análisis elaborado por la CEPAL e información sobre la Balanza Comercial Agrícola (Banco Central del Ecuador), se desprende un grupo de productos clasificados con amenazas y potencialidades en el mercado americano, en el marco de las negociaciones del TLC:

PRODUCTOS CON POTENCIALIDADES	PRODUCTOS CON AMENAZAS
BANANO	Todos los tipos de maíz: suave seco, suave choclo,
FLORES	ARROZ
PIÑA	FREJOL
PLATANO	PAPA
MANGO	SOYA
CACAO EN GRANO	CARNE VACUNA
PALMITO	QUESOS
BROCOLI	CITRICOS

Fuente: CEPAL

3.4.4.- Impacto en el Valor Bruto de Producción (VBP)

De acuerdo a las conclusiones elaboradas por la CEPAL en su estudio, el sector agropecuario del Ecuador pierde en todos los escenarios. Incluso en el caso poco probable de que los Estados Unidos eliminen los subsidios, apoyos y mantengan en cero sus aranceles.

En el escenario más probable de que se eliminen aranceles y se mantengan apoyos y subsidios por parte de los Estados Unidos, hay un efecto neto global negativo en términos de VBP agropecuario de alrededor del 5% y bastante mayor en términos de empleo.

CUADRO 41

Promedio de VBP según Tipología y Grandes regiones

TIPOLOGÍA	COSTA	SIERRA	ORIENTE	GALAPAGOS Y OTROS	TOTAL (*)	PROMEDIO (*)
1	779.0	269.2	1162.0	844.6	1048.2	524.1
2	5218.7	1481.8	899.0	998.9	6700.5	3350.25
3	61577.2	32865.4	2025.8	474.5	94442.6	47221.3
Promedio	22525.0	11538.8	1362	772.7		
Total	67574.9	34616.4	4086	2318		

Fuente: CEPAL

Este escenario se explica fácilmente cuando más del 50% del VBP está concentrado en pocos cultivos, y gran parte de los productos amenazados están focalizados en UPA de subsistencia en la región Sierra y Costa.

3.5.- Potencialidades y limitaciones del palmito ecuatoriano en el TLC con EUA.

El principal mercado importador de Palmito a nivel mundial es Francia quien cubre el 42% de la demanda de este producto en el 2004, alcanzando los 31.646.000 dólares, seguido por Estados Unidos con un 15%, correspondientes a 11.504.000 dólares, Argentina ocupa el tercer lugar con 8.274.000 dólares y un 11% de las importaciones mundiales, España y Chile conjuntamente cerca del 7%, otros 12.150.000 dólares.⁵⁷

CUADRO 42

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE PALMITO	
Año 2004	
Importadores	Total importado en miles de US\$
Francia	31.646,0
Estados Unidos de América	11.504,0
Argentina	8.274,0
España	5.445,0
Chile	5.347,0
Otros	12.150,0

Fuente: CORPEI-CICO

Según estudios de la CORPEI, Ecuador, como el primer exportador de palmito a nivel mundial, destinó en el 2004 el 46% de sus exportaciones hacia el mercado francés, con 14.755.000 dólares; su segundo destino es Argentina con 4.379.000 dólares,

⁵⁷ CORPEI - CICO. "Perfiles de producto", PALMITO, abril 2006.

representando el 13% de sus exportaciones mundiales; el tercer comprador más importante de palmito ecuatoriano es Chile con 3.724.000 dólares; el 7% de las exportaciones ecuatorianas corresponden a Canadá con 2.352.000 dólares; y, Estados Unidos con 2.213.000 dólares, que representa el 6% de las exportaciones totales.⁵⁸

CUADRO 43

DESTINOS DE LOS PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE PALMITO AÑO 2004			
PAIS EXPORTADOR	PAISES DE DESTINO	MILES DE US\$	%
ECUADOR	FRANCIA	14,755	44.62%
	ARGENTINA	4,379	13.24%
	CHILE	3,724	11.26%
	CANADA	2,352	7.11%
	ESTADOS UNIDOS	2,213	6.69%
	OTROS	5,648	17.08%
TOTAL		33,071	100.00%
COSTA RICA	FRANCIA	10,077	50.27%
	ESTADOS UNIDOS	4,389	21.89%
	ESPAÑA	2,741	13.67%
	MEXICO	708	3.53%
	CANADA	518	2.58%
	OTROS	1,613	8.05%
TOTAL		20,046	100.00%
BRASIL	ESTADOS UNIDOS	4,353	57.26%
	FRANCIA	1,270	16.71%
	LIBANO	515	6.77%
	JAPON	361	4.75%
	ARGENTINA	194	2.55%
	OTROS	909	11.96%
TOTAL		7,602	100.00%

Fuente: CORPEI-CICO

Las exportaciones ecuatorianas a la Argentina representan un similar volumen de las exportaciones de Costa Rica y Brasil a los Estados Unidos.

⁵⁸ Ver cuadro No 43

Costa Rica, segundo proveedor de palmito a nivel mundial, tiene como destino de sus exportaciones, similares mercados de abastecimiento que Ecuador, destinando el 50% de sus exportaciones a Francia, y el 22% a Estados Unidos.

Brasil, como tercer exportador mundial de palmito, tiene como principal mercado de destino a Estados Unidos con 4.353.000 dólares, 57% del total, seguido de Francia como el segundo mejor comprador para Brasil, con 1.270.000 dólares, 16% del total.

3.5.1.- Análisis sectorial para la inserción del Ecuador en los mercados mundiales: el palmito⁵⁹

Los análisis elaborados por el Banco Central del Ecuador⁶⁰ y el informe de la CEPAL, precisan algunos resultados en cuanto a productos ecuatorianos con mayor o menor grado de posicionamiento en el mercado americano, así, el palmito como producto no tradicional de exportación, según indicadores⁶¹ elaborados por el BCE, concerniente a posición competitiva (IPosC) y potencial competitivo (IPotC) en el mercado americano, apuntan a un fuerte posicionamiento del producto, ocupando un lugar preponderante en el listado de productos exportables; en el caso del estudio de la CEPAL⁶², éste también se halla catalogado como un producto potencial de exportación.

⁵⁹ Banco central del Ecuador (BCE). Online. Internet. agosto 2006.

⁶⁰ Estudio que contribuye a delinear las estrategias de negociación en diferentes áreas frente al TLC, especialmente la relacionada con el acceso a mercados y el grado de apertura a los bienes.

⁶¹ El BCE desarrolla una metodología con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y USAID que determinan el IPosC / IPotC.

⁶² Comisión Económica para América Latina. *Impactos Diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador-Estados Unidos de Norte América sobre la agricultura del Ecuador*. Unidad de Desarrollo Rural CEPAL, febrero 2005.

De acuerdo al BCE, el IPosC tiene como objetivo identificar los productos ecuatorianos mejor posicionados en un determinado mercado. Este indicador, permite ordenar los productos de exportación en base a su posición competitiva en el mercado de interés.

A mayor valor del IPosC, mejor posición competitiva del producto en el mercado de destino. Bajo esta medición podemos observar que el palmito obtiene un IposC⁶³ de 30,74, lo que le ubica en el lugar No 14 de un total de 222 productos⁶⁴ dentro del ranking de posicionamiento en el mercado americano, y cuan importante es el Ecuador como proveedor de este producto al mercado americano.

De igual manera, se puede observar que de acuerdo a los indicadores del IposC, el palmito se encuentra entre los productos agrícolas de exportación (no tradicionales) más importantes luego de las coliflores y el brócoli.

⁶³ Ver cuadro No 44 sobre los primeros 20 productos

⁶⁴ Ver anexo No 2 sobre listado completo de productos analizados/IPosC

CUADRO 44

Índice de posición competitiva en EE. UU y exportaciones a EE.UU

Ranking	Código SA	Descripción	X FOB, 2002	IPosC5_US
1	270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	949,429.68	72.820456
2	530521	En bruto	321.54	48.814485
3	160414	Atunes, listados y bonitos (Sarda spp.)	100,128.84	44.975911
4	070410	Coliflores y brécoles ("broccoli")	5,083.37	39.200952
5	160420	Las demás preparaciones y conservas de pescado	35,448.04	39.181334
6	060310	Frescos	202,238.79	38.114751
7	200551	Desvainadas	8,055.10	35.282188
8	071029	Las demás: Hortalizas (incluso «silvestres»), aunqu	1,753.00	34.951389
9	030265	Escualos	688.53	34.683095
10	960630	Formas para botones y demás partes de botones; e	294.79	33.557386
11	520790	Los demás: Hilo de coser de algodón, incluso acon	730.33	32.982317
12	691090	Los demás: Fregaderos (piletas de lavar), lavabos,	15,707.75	32.349675
13	080300	Bananas o plátanos, frescos o secos.	256,463.49	32.177883
14	200891	Palmitos	1,516.60	30.741946
15	440724	Virola, Mahogany (Swietenia spp.), Imbuia y Balsa	15,426.99	30.411197
16	611520	Medias de mujer, de título inferior a 67 decitex por h	2,591.29	30.399509
17	680100	Adoquines, encintados (bordillos)* y losas para pav	674.68	30.197933
18	270750	Las demás mezclas de hidrocarburos aromáticos q	42,891.24	29.828587
19	180200	Cáscara, películas y demás residuos de cacao.	158.64	29.713985
20	610331	De lana o pelo fino	119.40	29.319997

Fuente: BCE/Análisis sectoriales para la inserción del Ecuador en los mercados mundiales

Otro de los indicadores que nos demuestra el amplio potencial de exportación del palmito al mercado americano es el IpotC, que permite determinar las perspectivas de penetración de un producto de exportación ecuatoriano en un mercado donde aún no tiene un nivel de posicionamiento o donde dicho posicionamiento es reducido.

Este indicador, permite hacer un ordenamiento de los productos de exportación ecuatorianos en base a su potencial competitivo para ingresar a un mercado. Un producto es catalogado como un producto con potencial competitivo si cumple simultáneamente las siguientes dos condiciones.⁶⁵

⁶⁵ El BCE desarrolla una metodología con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y USAID que determinan el IPosC / IPotC

1. Es un producto demandado en el país de destino (en este caso los EUA.). Para ello se construyó un índice de demanda de Estados Unidos; y,

2. Es un producto que ya tiene algún grado de posicionamiento en el mercado similar al mercado a donde se quiere ingresar (para este análisis se escogió a la Unión Europea como el mercado similar a los Estados Unidos). Para ello se utilizó el Índice de Posicionamiento Competitivo de los productos en el mercado de la Unión Europea.

Como puede observarse en el cuadro siguiente, el palmito obtiene un IposC de 51.8, otorgándole el lugar No. 1 dentro del ranking de productos con potencial competitivo en el mercado americano. Adicionalmente, al ser elaborado este indicador en base a un mercado similar como el europeo (metodología BCE), también este mercado se torna en un referente válido en las exportaciones de este producto.

CUADRO 45

Productos con potencial competitivo en EE. UU.

Ranking	Código SA	Descripción	X FOB de Ecu-US, 2002	X FOB de Ecu-UE, 2002	(Ipot-Ipos)US
1	200891	Palmitos	1,516.6	14,251.8	51.805
2	440710	De coníferas	40.4	114.3	49.487
3	030342	Atunes de aleta amarilla (rabiles) (Thunn	-	4,739.5	48.180
4	848180	Los demás artículos de grifería y órganos	19.7	185.5	47.366
5	410110	Cueros y pieles enteros de bovino, con u	0.1	272.1	47.223
6	410390	Los demás: Los demás cueros y pieles e	-	434.6	47.109
7	200930	Jugo de cualquier otro agrio (cítrico)	1.1	342.0	46.628
8	180320	Desgrasada total o parcialmente	-	51.2	46.625
9	570110	De lana o pelo fino	0.8	65.5	46.221
10	650590	Los demás: Sombreros y demás tocados	29.9	57.2	46.171
11	220710	Alcohol etílico sin desnaturalizar con gra	-	560.3	45.649
12	848110	Válvulas reductoras de presión	0.1	54.6	45.567
13	080711	Sandías	-	130.5	45.562
14	440799	Las demás: Madera aserrada o desbasta	41.7	71.6	45.542
15	842240	Las demás máquinas y aparatos para em	39.1	104.3	45.470
16	160419	Los demás: Preparaciones y conservas d	-	99.3	45.419
17	080290	Los demás: Los demás frutos de cáscar	-	77.9	45.366
18	080719	Los demás: Melones, sandías y papayas	3.6	336.9	45.366
19	121220	Algas	-	112.3	45.333
20	730660	Los demás, soldados, excepto los de sec	6.2	113.7	45.326

Fuente: BCE/Análisis sectoriales para la inserción del Ecuador en los mercados mundiales

3.5.2.- Análisis de los impactos ante la ausencia y suscripción del TLC en el cultivo y exportación del palmito de Ecuador

Es importante señalar que el principal mercado de destino para las exportaciones ecuatorianas es EUA, que varios de estos rubros se encuentran amparados bajo el ATPDEA o SGP, y que existe una gran concentración de la base exportable de productos del Ecuador hacia ese mercado.

Las exportaciones no tradicionales del Ecuador, constituyen un importante aporte a la economía en general, su crecimiento sostenido revela valores significativos que representan el 22% del total de exportaciones nacionales a nivel mundial. De esta

significativa referencia cabe señalar que el sector *palmito cultor* aporta modestamente con el 1.71% en el 2005.

3.1.2 EXPORTACIONES POR SECTORES DE PRODUCTOS

Miles de dólares FOB

Período	TOTAL EXPORTACIONES	PETROLERAS	NO PETROLERAS			
		Total	Total	No tradicionales	PALMITO	% TOTAL / NO TRADICIONALES
1996	4,872,648	1,748,675	3,123,973	1,111,540	8,741	0.79%
1997	5,264,363	1,557,266	3,707,097	1,141,897	12,489	1.09%
1998	4,203,049	922,945	3,280,104	1,102,985	18,156	1.65%
1999	4,451,084	1,479,682	2,971,402	1,156,065	18,132	1.57%
2000	4,926,627	2,442,423	2,484,203	1,182,249	23,654	2.00%
2001	4,678,436	1,899,994	2,778,442	1,414,528	27,978	1.98%
2002	5,036,121	2,054,988	2,981,133	1,500,383	23,061	1.54%
2003	6,222,693	2,606,819	3,615,874	1,878,507	28,065	1.49%
2004	7,752,891	4,233,993	3,518,899	1,845,025	29,684	1.61%
2005	10,100,031	5,869,850	4,230,181	2,304,898	39,335	1.71%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Las exportaciones de palmito ecuatoriano a EUA. en la actualidad se las realiza bajo el ATPDEA y el SGP con el 0% de arancel, no obstante, la ausencia de la prolongación de las preferencias arancelarias o la no suscripción del TLC, al parecer, no tendría un mayor impacto (inmediato) para este sector, por los valores FOB de exportación del producto que están en el orden del 6.5% aproximadamente de la producción total del Ecuador y un posible arancel del 0,9%.⁶⁶

De acuerdo a datos del Banco Central del Ecuador, se puede evidenciar que existen más de 40 países importadores de palmito ecuatoriano, los cuales se convierten en un amplio mercado alternativo de exportación para este producto que, dependerá de varias

⁶⁶ Ver cuadro No 32

estrategias de comercialización y posicionamiento, el incremento de sus valores de exportación.⁶⁷

De igual forma, los análisis realizados sobre el IposC/IpotC elaborados por el BCE, son indicadores decisivos en el factor de crecimiento de las exportaciones del producto al mercado americano.

Factores como la obesidad y salud alimentaria (tema de actualidad en la población americana y europea) serán preponderantes en la toma de decisiones arancelarias bajo este supuesto, ya que el palmito goza de varios componentes nutritivos y dietéticos. La utilización de la base de Manta por las Fuerzas Armadas americanas como punto geopolítico estratégico y la lucha contra las drogas, también serán enfoques determinantes para los intereses de EUA.

En este contexto, la suscripción de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, si bien es cierto, permitiría consolidar las relaciones comerciales entre los dos países, no garantiza que el sector exportador de este producto mantenga o incremente los volúmenes actuales de venta hacia este mercado; a partir de la información sobre los tres primeros productores y exportadores mundiales, se puede hacer las siguientes reflexiones:

1. Costa Rica, es el principal proveedor de palmito al mercado americano, adicionalmente es parte del CAFTA (TLC con América Central) y por lo tanto, mantiene un libre comercio para este producto con EUA.

⁶⁷ Ver Anexo No 3

2. El palmito ecuatoriano, mantiene en la actualidad un porcentaje mínimo de arancel sobre el valor FOB de exportación al mercado americano (0,9%).
3. Los costos de transporte desde Costa Rica y Brasil, obviamente, son menores a los de Ecuador por el factor distancia.
4. En el caso de Brasil, uno de los mayores productores y consumidores de palmito, mantiene extensas áreas de palmito silvestre, y su explotación es cuestionada por la afectación a la ecología de los bosques tropicales; comercializando dos tipos de palmito, el silvestre⁶⁸ y el cultivado⁶⁹, siendo este último el que goza de mayor aceptación en el comercio internacional.
5. Precisamente, esta es una de las razones para el crecimiento de las exportaciones de palmito cultivado por Costa Rica y Ecuador, sin embargo, es necesario hacer notar que la comercialización de los productos en general, está íntimamente ligada con la libertad de elección del consumidor final, factor determinante que inclusive rebasa el factor precio.
6. Los productores y exportadores de palmito, tendrán que considerar entre otros factores, el ciclo clásico que ciertos productos primarios suelen tener por la sobreproducción del sector y que se presentan en ciertos periodos, con evidentes deterioros de mercado, precios, mano de obra, y endeudamiento obtenido para el fomento y producción del cultivo.

⁶⁸ Brasil, mantiene extensas áreas de palmito silvestre, su explotación es cuestionada por medidas ambientalistas.

⁶⁹ Variedad Pejibaye, cultivado por Costa Rica, Ecuador y Brasil.

7. De hecho, estos acontecimientos se suscitaron en el Ecuador, por experiencia propia podría decir que, los años de 1999 y 2002, fueron un claro ejemplo de este fenómeno, las cifras demuestran que a pesar del incremento del volumen de las exportaciones (TM) comparado con el periodo anterior, hubo una clara contracción de los precios al productor y en el mercado internacional⁷⁰. Para el año 2002, este acontecimiento se agrava más aún, cuando la crisis Argentina (importante comprador de palmito ecuatoriano) ocasiona un recorte sustancial de las importaciones del producto.

Al respecto, hay que considerar, adicionalmente, el volumen de exportaciones que se realiza a la Unión Europea, como ya se mencionó, el destino más importante de exportaciones se encuentra en Francia, España y Alemania bajo el SGP; acuerdo unilateral que merece especial atención en la actualidad por los diversos pronunciamientos de la autoridades comerciales de Europa, para suscribir un TLC con la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Bajo este contexto, los efectos mediatos sobre las exportaciones de palmito, radican en dos temas fundamentales:

1. La permanencia del SGP europeo (Régimen especial de apoyo a la lucha contra la droga) para la CAN, que dependerá del grado de consensos de sus integrantes en varios temas comerciales y políticos ya que, el enfoque de la UE implica negociaciones con un bloque consolidado, que mantenga posturas comunes de

⁷⁰ Ver cuadro No 26

negociación, especialmente en la armonización de aranceles; entorno que es de vital importancia para este objetivo.

2. La expansión de superficies sembradas de palmito por parte de países como Costa Rica mediante el CAFTA y posiblemente Colombia y Perú a través del TLC, (aunque estos últimos no representen mayor importancia por sus niveles de producción), para suplir el segmento de mercado que en la actualidad ocupa el palmito ecuatoriano en los EUA, de no considerarse una prórroga del ATPDEA u otro tipo de acuerdo bilateral que compense las acciones de lucha contra la droga y utilización de la base de Manta por parte de las Fuerzas Armadas de EUA.

Las exportaciones de palmito a Estados Unidos, a no dudarlo, son importantes para este sector, especialmente como producto no tradicional del Ecuador que mantiene un fuerte posicionamiento en los mercados internacionales; no obstante, es importante señalar que, para el periodo 2000 a junio 2006, el principal importador -europeo- de este producto con 83.500.000 dólares es Francia que representa el 42,44% del total exportado; luego se encuentra España con 8.850.000 dólares que constituye el 4,5% , Italia con 2.000.000 (1%) y Alemania con 1.140.000 dólares (1%).⁷¹

El Anexo No 3, sobre exportaciones totales al mundo (periodo 2000 – junio 2006), muestra que el principal mercado del palmito ecuatoriano, definitivamente se encuentra en el continente europeo donde se concentra el 50,08% de sus exportaciones, luego está

⁷¹ Ver anexo No 3 Exportaciones de palmito desde Ecuador al mundo periodo 2000-06/2006, BCE

Argentina con 40.552.000 dólares (20,63%), Chile con 17.444.000 dólares (8,88%) y otros países de Latinoamérica, que constituyen el 35,63% de la oferta exportable.

Las exportaciones totales a EUA, en el mismo periodo alcanzan el 6,5%, es decir representa el 13% del total exportado a la Unión Europea y 18% de Latinoamérica (Argentina, Chile, Venezuela, Colombia, México entre otros).

La importancia en el volumen de importaciones de los EUA, radica principalmente en el palmito de Costa Rica (4.465.000 dólares), Brasil (4.136.000 dólares) y Ecuador (1.665.000 dólares).⁷²

Es importante señalar que, a pesar de que las economías de Estados Unidos, Francia y España no difieren sustancialmente en su nivel de ingresos, Estados Unidos, con cerca de 300 millones de habitantes importa menor cantidad de palmito ecuatoriano que Francia con 50 millones de habitantes, y España con similar densidad poblacional, el destino de más del 50% de la producción ecuatoriana de este cultivo, está en el continente europeo.

⁷² Ver cuadro No 27, Aduana de Costa Rica/Departamento de Agricultura USA.

4.- CONCLUSIONES

Es evidente la necesidad de una acción coordinada para resolver los desequilibrios presentados en los flujos de comercio internacional entre las naciones del mundo, y el intento de buscar distintos niveles de previsión de dichos flujos. Por tanto, este escenario demanda de los actores enunciar una regulación multilateral del comercio internacional a través de acuerdos y normas que cubran el sinnúmero de eventos que la economía contiene en su dinámica global.

Para ello, los países deben tener en cuenta el papel de sus Estados y las acciones propias del mercado, vinculadas, a pesar de todo, con las decisiones políticas de sus administradores o presidentes, de tal forma que las relaciones interactúan en la estructuración y funcionamiento del sistema internacional de comercio interdependiente.

Los escenarios económicos y políticos, diferentes y a veces discordantes -a nivel mundial- han marcado el derrotero de la multilateralización a partir de la formación de la Sociedad de las Naciones pasando por el GATT, entre los más importantes y trascendentales, hasta la OMC como organismo que regula las normas que rigen el comercio internacional mediante acuerdos que han sido negociados y firmados por aquellos que participan del comercio mundial y que, posteriormente, son ratificados por sus respectivos Congresos o Parlamentos.

Se ha visto entonces que las negociaciones comerciales o rondas, llevadas a cabo en el GATT y luego la OMC, han puesto de manifiesto evidentes desacuerdos comerciales, debido, entre otras causas, por la estructura de poder tremendamente asimétrica de los países desarrollados, que se evidencia en el tratamiento discriminatorio contra los países débiles, lo que se muestra de modo exclusivo en el comercio de productos agrícolas.

Ya se podrá comprender que la falta de consenso en temas específicos como propiedad intelectual y agricultura en el desenvolvimiento de las Rondas, posibilitó que varios participantes de las mismas, inclinen sus preferencias para suscribir acuerdos comerciales bajo modalidades regionales y bilaterales, lo que encierra, por decir lo menos, una trampa de los países desarrollados, pues semejantes prácticas derivan en políticas discriminatorias como la imposición de agendas de su interés, a negociarse país por país e impidiendo, por lo tanto, la negociación de bloques o regiones.

Así, esta práctica engendrada por las grandes potencias mundiales facilitó el nacimiento de acuerdos bilaterales y regionales como el ALCA y los TLC, y otros que, siendo unilaterales (ATPDEA), se enmarcan bajo esta lógica de buscar hegemonía en regiones de menor desarrollo tecnológico y reducida capacidad de negociación. Así, las preferencias arancelarias para Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador no son casualidad ya que conminan a luchar contra el narcotráfico a cambio de una exigua incidencia en sus economías bajo este régimen preferencial.

El fracaso del proyecto ALCA, por la posición adoptada especialmente por Brasil y Argentina, significó un escenario difícil para los intereses del actor principal, Estados

Unidos, que adoptó la táctica de dividir las negociaciones para eliminar el bloque regional que representa una especie de resistencia a sus planes de libre comercio; imprimiendo de esta manera un nuevo enfoque de las relaciones comerciales a través de los Tratados de Libre Comercio con varios países de América Central y del Sur que, para el caso de Colombia, Perú y Ecuador, aparentemente, significaban la consolidación de las concesiones insertadas en el ATPDEA.

También se puede notar que la cobertura de los TLC con los países andinos abarca varios sectores (mesas de negociación) como propiedad intelectual, servicios y el agrícola. Este último ha merecido especial atención por parte de varias organizaciones (FAO, CEPAL y BCE), que han efectuado análisis y críticas sobre los escenarios que se presentarían frente a la posibilidad de suscribir un TLC entre Ecuador y Estados Unidos, más aún cuando el sector agrícola aporta al PIB alrededor del 10%, y representa la ocupación del 38% de la población económicamente activa, siendo la exportación de productos agrícolas la actividad que más divisas genera después del petróleo.

Ergo, es indudable que los subsidios agrícolas en los países desarrollados sigue siendo un tema controversial al interior de estas negociaciones. Estos subsidios restan competitividad a la incipiente estructura agrícola ecuatoriana -en este caso- que afectaría a más de 1.66 millones de habitantes del campo por su dependencia de productos que serían arruinados por el TLC.

Otra cosa importante que pudimos notar es que la estructura agrícola en el Ecuador mantiene muchas falencias que saldrían a relucir dentro de la hipotética suscripción del TLC, tales como: la ausencia de créditos productivos, bajo nivel de educación, escasa

asistencia técnica, mínima tecnología, encarecimiento continuo de fertilizantes y materias primas, que han marcado la debilidad de este sector y que no estaría en condiciones de competir con un mercado totalmente diferente a nuestra realidad, sin olvidar que Ecuador tiene varios productos de exportación que presentan un crecimiento dinámico en el mercado americano: flores, piña, mango y palmito -productos no tradicionales-.

Para el caso del palmito ecuatoriano, las importaciones mundiales han presentado un crecimiento sostenido a partir de 1995 (1.765 TM) hasta llegar en el 2005 a (21.181 TM), y según proyecciones realizadas⁷³, hasta el 2016 se exportarían a nivel mundial alrededor de 42.300 TM.

Estas cifras implican fortalecer estrategias de promoción del producto en el mercado externo para diversificar otros destinos finales. La participación de instituciones privadas y públicas como la CORPEI, el Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Relaciones Exteriores, permitirá conseguir que se amplíe el consumo de este producto en los países importadores con el fin de que se lo considere como un alimento de ingesta habitual y generalizada, substancialmente por su valor nutritivo, aprovechando las ventajas de calidad que posee respecto a los que provienen de otros países productores.

Mejorar los niveles de competitividad del palmito ecuatoriano ejecutando entre otras acciones políticas públicas que abran un adecuado escenario para el sector *palmito*

⁷³ Ver cuadro No 47

cultor, será de vital importancia para mantener e incrementar los niveles de exportación mundial.

Incrementar la dotación de infraestructura básica como vías y sistemas de riego. Mejorar y disminuir el costo de los servicios básicos, fomentar alianzas estratégicas entre productores, procesadores y exportadores mediante líneas de crédito adecuadas para los sectores productivos con la intervención de la Corporación Financiera Nacional y el Banco Nacional de Fomento serán acciones valiosas para crear una estructura agrícola nacional fuerte y competitiva.

Se concluye además que el fortalecimiento de las instituciones existentes (INIAP) en la investigación y desarrollo tecnológico especializado para este sector, que además de ofrecer casi siempre una variedad de semillas con mejores características mantenga un centro de capacitación y una base de datos acerca de las innovaciones en este sector y de información sobre las alternativas de ampliación y diversificación de los mercados; así como, la optimización de los procesos productivos (valor agregado), reutilizando los desperdicios que se generan en el proceso productivo mediante su transformación en balanceado para ganado y lombricultura.

La suscripción de un TLC o la extensión del ATPDEA, son una herramienta que favorece a unos sectores en detrimento de otros, sin embargo, en nuevas condiciones se puede considerar como un germen de oportunidad para que los actores internos, los productores ecuatorianos, se asocien a fin de lograr resultados positivos de inserción a través de un TLC más ampliamente discutido y negociado. Y luego, ingresar en el Régimen Internacional de Comercio que cada vez es más competitivo.

De los registros de exportación de palmito ecuatoriano se puede concluir también que existen más de 40 países importadores de este producto⁷⁴, que en buena medida podrían convertirse en mercados alternativos, indistintamente de las negociaciones del TLC, y ante el supuesto de que se impongan barreras al producto para su comercialización en el mercado americano. La evidencia estadística nos demuestra que solamente el 6.5% del total de exportaciones están dirigidas a Estados Unidos.

Aunque las economías de Estados Unidos, Francia y España no difieren sustancialmente en su nivel de ingresos, es necesario hacer notar que Estados Unidos, con cerca de 300 millones de habitantes importa menor cantidad de palmito ecuatoriano que Francia con 50 millones de habitantes, y España con similar densidad poblacional, destina más del 50% de la producción de este cultivo al continente europeo.

De las condiciones favorables a las exportaciones en general, de las estrategias de mercado (exportadores) que se apliquen para socializar las características nutricionales del palmito (sin colesterol, con bajo contenido de grasa y alto nivel de fibras digestibles, vitamina C, hierro y algunos aminoácidos esenciales), dependerá la permanencia del producto en el mercado internacional.

En el caso del potencial mercado de Estados Unidos las características del palmito podrían ser promocionadas y enfocadas al segmento de población obesa⁷⁵ americana,

⁷⁴ Ver Anexo No 3

⁷⁵ En 1985, ningún estado de Estados Unidos registraba una obesidad mayor del 20%. Ahora (2005), 40 de los 51 estados de EU registran una obesidad superior al 20%/
www.prensa.com/Actualidad/Salud/2005/08/30/index.htm

que todavía no consume y desconoce las cualidades del producto: una dieta sana. Será imprescindible una urgente campaña publicitaria cuyos costos serán asumidos por las empresas exportadoras, las cuales lo trasladarán a los productores y estos, parcialmente, al consumidor, dependiendo de la elasticidad del flujo de la demanda.

De otra parte, la ubicación geográfica del Ecuador permite desarrollar productos agrícolas de calidad superior en relación a mercados similares así: “El palmito ecuatoriano presenta una textura más compacta y agradable (sin trozos fibrosos), un color marfil más claro, y una mayor resistencia hacia la oxidación que los palmitos de Brasil, Costa Rica [...]”⁷⁶. Esto le daría ventajas competitivas en los mercados de destino.

Finalmente, los indicadores IposC/IpotC elaborados por el BCE alientan buenas perspectivas de comercialización del palmito y un notable posicionamiento en el mercado americano. Así, el establecimiento de estrategias integrales por parte del sector exportador será uno de los puntos positivos para la comercialización del producto en mercados alternativos (más de 40 países), indistintamente de la suscripción de un TLC con Estados Unidos.

La revisión y análisis que demandó el presente estudio sobre las consecuencias del TLC para el sector *palmito cultor*, indica que el objetivo principal del mismo debió ser orientado a profundizar el SGP que la Unión Europea mantiene con la CAN, como un Régimen especial de apoyo a la lucha contra la droga, pues los mayores volúmenes de

⁷⁶ CORPEI MIAMI. “Perfil del mercado para el palmito en Estados Unidos de América”. mayo 2004.

importación de este producto corresponden a Francia, España, entre otros, y amplias oportunidades de destino por el número de países que la conforman.

Es evidente que este bloque presenta un mercado potencial para productos no tradicionales, especialmente el palmito, destino que permitiría una diversificación de las exportaciones y exigiría inversiones en sectores orientados a la exportación pues existe una alta concentración de la oferta exportable (sector agrícola y minerales) y, adicionalmente, se debe considerar la existencia de otros beneficiarios del SGP (Centro América) que prepara un escenario de competencia para captar segmentos de mercado europeo con similitud de productos así como también la ubicación geográfica que incide en costos del comercio interregional.

ANEXO No 1

Datos Generales y Características del Palmito:



Palma de Palmito

“El chontaduro o pejibaye (*bactris gasipaes*) es una palma originaria del trópico americano, usada para consumo humano desde tiempos pre-colombinos. Es una palmera recta que crece hasta casi 20 metros de altura. Produce de 3 a 6 brotes cada vez. Cada rama, una vez lista, puede producir de 100 a 300 frutos. Su parte comestible es el corazón tierno que nace de un rizoma y crece verticalmente en el centro de la pequeña palmera”.

Los palmitos son delgados, de color marfil, de sabor delicado, y costosos. Se parecen al espárrago, sin las puntas. Su textura es firme y lisa, y el sabor es parecido al de una alcachofa. Cada tallo es de 9 cm. de largo promedio, y hasta de 3 cm. de grueso.

Existe una amplia diversidad genética entre el pejibaye silvestre y el cultivado.

Adicionalmente, el mercado marca una diferencia entre estos dos tipos de palmito, siendo el cultivado el que actualmente prevalece en el comercio internacional. La exportación de palmito silvestre afecta la ecología de los bosques tropicales, factor que ha generado una creciente demanda por el producto cultivado en la mayor parte de los mercados; sin embargo, se mantienen segmentos que prefieren el palmito silvestre que en ocasiones hasta se comercializa a un nivel superior de precios.

No se han definido variedades específicas de palmito siendo su variabilidad genética muy amplia debido a la polinización cruzada y a la diversidad en el origen de las semillas.

Los palmitos enlatados son empacados en agua con salmuera, y se pueden encontrar en la mayoría de los grandes supermercados, y en mercados gourmet. Las presentaciones tienden a ser: fresco, en fundas de plástico, y en conservas ya sea latas o vidrio. Una vez abiertos, deben ser transferidos a un contenedor no metálico, preferiblemente hermético. Se pueden refrigerar en su propio líquido hasta 1 semana.

Nutricionalmente, el palmito es hecho de 22% de fibra, cero colesterol y calorías, haciéndolo ideal para dietas de pérdida de peso. La base es rica en fibras, por lo cual tiene una gran demanda en Europa por sus cualidades para la medicina alternativa.

Valor nutritivo

El principal componente del palmito es el agua, seguido de los hidratos de carbono y en menor cantidad de proteínas, grasas, vitaminas y minerales. Los palmitos enlatados han sufrido un tratamiento térmico de esterilización que facilita y prolonga hasta un año su conservación. Sin embargo, este tratamiento también afecta a su valor nutritivo, principalmente a su contenido vitamínico, que se reduce notablemente. El palmito fresco contiene cantidades apreciables de vitamina C, folatos, vitamina B3, vitaminas sensibles al calor que se reducen a la mitad en el palmito enlatado. Del contenido en minerales, destaca el potasio.

Tabla de composición (100 gramos de porción comestible de palmitos enlatados):

Energía (Kcal)	Proteínas (g)	Hidratos de carbono (g)	Fibra (g)	Potasio (mg)	Sodio (mg)
28	2,5	4,6	2,4	176	426
Fósforo (mg)	Calcio (mg)	Folatos (mcg)	Vit. C (mg)	Vit. B3 (mg)	
65	58	39	7,9	0,44	

Fuente: Revista CONSUMER EROSKI (España). Online. Internet. agosto 2006.

Antecedentes del palmito en el Ecuador

El palmito en Ecuador comenzó como un cultivo de extracción de la zona montañosa de la provincia de Esmeraldas y del noroccidente de Pichincha. La especie EUTERPHES, que es el palmito natural de tronco sin espinas diferente al “Peach Palm” de cultivo, fue explotado sin tecnología hasta casi llegar a su exterminio en la década de los 80.

En los inicios de los 90 comienza en Ecuador la exportación del palmito enlatado en Salmuera a los mercados europeos y al sur hacia Chile y Argentina. En esta época comienza también la siembra de la especie BACTRIS de tronco espinoso en Esmeraldas y Pichincha. El cultivo de palmito encuentra un terreno idóneo de producción en la región amazónica, estribaciones exteriores de la cordillera, pie de monte sub tropicales y tropicales, y la llanura costera tropical.

Virtualmente la totalidad del palmito ecuatoriano de exportación proviene de cultivos de la palmera, preservando los bosques tropicales. Adicionalmente, las condiciones agro ambientales de las zonas de cultivo resultan en un producto uniforme con importantes cualidades de sabor y consistencia.

El palmito ecuatoriano presenta una textura más compacta y agradable (sin trozos fibrosos), un color marfil más claro, y una mayor resistencia hacia la oxidación que los palmitos de Brasil, Belice, Guyana, Venezuela, y Costa Rica.

El cultivo comercial del palmito en el Ecuador se inició en 1987, sucediéndole el desarrollo de la agroindustria de enlatado y enfrascado del producto. La expansión de este sector lo ha convertido en un rubro de creciente representatividad entre las exportaciones no tradicionales, siendo un producto de considerable importancia en la categoría de procesados de frutas y vegetales.

Criterios de calidad en la compra y conservación

En el mercado, los palmitos se comercializan generalmente en conserva, precocinados y enlatados, procediendo en la mayoría de los casos de Brasil.

Una vez abierto el envase, es un alimento muy perecedero. Se recomienda sacar la hortaliza de su envase, escurrirla bien y envolverla en plástico. De este modo se puede conservar en la nevera durante 2 semanas aproximadamente.

El palmito tiende a decolorarse con facilidad en contacto con el aire. Esta es la razón por la que no se suele comercializar en estado fresco. Es el palmito procedente del pejibaye el que mejor se presta para la venta en fresco, ya que su vida útil es mayor y tiene menor tendencia a decolorar.

El palmito es considerado en los mercados internacionales como un producto “gourmet”; es muy poco conocido y salvo en el caso de Francia, en los otros países solamente se utiliza en ocasiones muy especiales.

Este producto es además es caro si se compara con otros tipos de vegetales disponibles en lata o frasco. Estas dos características hacen que la comercialización del palmito

enlatado tenga que ser a su vez muy especializada y los medios económicos que se tienen que utilizar deben de ser considerables.

Fuente: Datos Generales y Características del Palmito. Perfil del mercado para el palmito en Estados Unidos de América/CORPEI MIAMI/Mayo 2000 / SICA.

ANEXO No 2

Cuadro 1
Índice de posición competitiva en EE. UU y exportaciones a EE.UU

Ranking	Código SA	Descripción	X FOB, 2002	IPosC5_US
1	270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	949,429.68	72.820456
2	530521	En bruto	321.54	48.814485
3	160414	Atunes, listados y bonitos (Sarda spp.)	100,128.84	44.975911
4	070410	Coliflores y brécoles ("broccoli")	5,083.37	39.200952
5	160420	Las demás preparaciones y conservas de pescado	35,448.04	39.181334
6	060310	Frescos	202,238.79	38.114751
7	200551	Desvainadas	8,055.10	35.282188
8	071029	Las demás: Hortalizas (incluso «silvestres»), aunqu	1,753.00	34.951389
9	030265	Escualos	688.53	34.683095
10	960630	Formas para botones y demás partes de botones; e	294.79	33.557386
11	520790	Los demás: Hilo de coser de algodón, incluso acond	730.33	32.982317
12	691090	Los demás: Fregaderos (piletas de lavar), lavabos,	15,707.75	32.349675
13	080300	Bananas o plátanos, frescos o secos.	256,463.49	32.177883
14	200891	Palmitos	1,516.60	30.741946
15	440724	Virola, Mahogany (Swietenia spp.), Imbuia y Balsa	15,426.99	30.411197
16	611520	Medias de mujer, de título inferior a 67 decitex por h	2,591.29	30.399509
17	680100	Adoquines, encintados (bordillos)* y losas para pav	674.68	30.197933
18	270750	Las demás mezclas de hidrocarburos aromáticos qu	42,891.24	29.828587
19	180200	Cáscara, películas y demás residuos de cacao.	158.64	29.713985
20	610331	De lana o pelo fino	119.40	29.319997
21	030410	Frescos o refrigerados	32,375.92	29.238015
22	160540	Los demás crustáceos	4,553.25	29.219672
23	650200	Cascos para sombreros, trenzados o fabricados por	844.99	28.969065
24	080450	Guayabas, mangos y mangostanes	9,695.32	28.879273
25	841181	De potencia inferior o igual a 5.000 kW	3,250.00	28.852968
26	030374	Caballas (Scomber scombrus, Scomber australasic	1,249.00	28.843821
27	621112	Para mujeres o niñas	1,508.17	28.593243
28	100890	Los demás cereales	187.31	28.366737
29	081190	Los demás: Frutas y otros frutos, sin cocer o cocido	5,380.37	28.299229
30	030269	Los demás: Pescado fresco o refrigerado, excepto l	17,623.12	27.866409
31	180100	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	29,198.65	27.739727
32	080430	Piñas (ananás)	7,270.93	27.672418
33	843710	Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de s	185.92	27.543068
34	071410	Raíces de mandioca (yuca)*	951.57	27.491552
35	441129	Los demás: Tableros de fibra de madera u otras má	4,110.54	27.435033
36	200980	Jugo de cualquier otra fruta o fruto, u hortaliza	4,324.22	27.305972
37	071022	Judías (porotos, alubias, frijoles, fréjoles)* (Vigna sp	541.55	27.267979
38	710813	Las demás formas semilabradas	1,927.54	27.253266
39	160413	Sardinias, sardinelas y espadines	1,973.92	27.208504
40	030199	Los demás: Peces vivos	88.42	27.101469

Ranking	Código SA	Descripción	X FOB, 2002	IPosC5_US
41	160520	Camarones, langostinos y demás Decápodos natan	3,906.50	27.088372
42	854459	Los demás: Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y	1,774.29	27.068909
43	200791	De agrios (cítricos)	73.63	27.029732
44	441119	Los demás: Tableros de fibra de madera u otras ma	2,602.26	27.008299
45	081110	Fresas (frutillas)*	1,114.46	27.003281
46	540252	De poliésteres	54.47	26.951427
47	330130	Resinoides	85.57	26.935570
48	761410	Con alma de acero	537.49	26.915029
49	030490	Las demás: Filetes y demás carne de pescado (incl	690.55	26.906513
50	090411	Sin triturar ni pulverizar	951.44	26.881780
51	650300	Sombreros y demás tocados de fieltro, fabricados c	229.03	26.871691
52	030229	Los demás: Pescado fresco o refrigerado, excepto l	78.87	26.807785
53	320300	Materias colorantes de origen vegetal o animal (incl	771.50	26.739918
54	030341	Albacoras o atunes blancos (Thunnus alalunga)	284.28	26.730014
55	441019	Los demás: Tableros de partículas y tableros simila	2,201.20	26.721415
56	240110	Tabaco sin desvenar o desnervar	3,100.15	26.720351
57	960629	Los demás: Botones y botones de presión; formas p	84.22	26.716480
58	200899	Los demás: Frutas u otros frutos y demás partes co	3,616.21	26.687700
59	701329	Los demás: Artículos de vidrio para servicio de mes	2,126.96	26.687654
60	392321	De polímeros de etileno	3,009.48	26.661498
61	340119	Los demás: Jabón; productos y preparaciones orgá	304.00	26.656566
62	760429	Los demás: Barras y perfiles, de aluminio.	1,714.03	26.639618
63	051191	Productos de pescado o de crustáceos, moluscos o	258.89	26.634119
64	691410	De porcelana	66.55	26.626416
65	040221	Sin adición de azúcar ni otro edulcorante	72.85	26.600897
66	240210	Cigarros (puros) (incluso despuntados) y cigarritos (195.77	26.595461
67	680222	Las demás piedras calizas	114.13	26.590810
68	820140	Hachas, hocinos y herramientas similares con filo	54.11	26.585328
69	121190	Los demás: Plantas, partes de plantas, semillas y fr	676.18	26.579733
70	870323	De cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o ig	595.49	26.568469
71	841440	Compresores de aire montados en chasis remolcab	80.14	26.567723
72	030379	Los demás: Pescado congelado, excepto los filetes	1,424.17	26.562846
73	071090	Mezclas de hortalizas	223.98	26.559248
74	210390	Los demás: Preparaciones para salsas y salsas pre	1,382.96	26.544904
75	060390	Los demás: Flores y capullos, cortados para ramos	73.24	26.542845
76	611190	De las demás materias textiles	64.53	26.541465
77	170490	Los demás: Artículos de confitería sin cacao (includ	3,979.63	26.537542
78	760820	De aleaciones de aluminio	439.55	26.536357
79	850421	De potencia inferior o igual a 650 kVA	312.54	26.532933
80	630140	Mantas de fibras sintéticas (excepto las eléctricas)	1,372.50	26.517864
81	420340	Los demás complementos (accesorios) de vestir	54.28	26.516350
82	090240	Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentad	540.77	26.515067
83	690890	Los demás: Placas y baldosas, de cerámica, barniz	1,747.65	26.513075
84	230120	Harina, polvo y "pellets", de pescado o de crustáceo	232.74	26.506108
85	620349	De las demás materias textiles	546.31	26.501595
86	847330	Partes y accesorios de máquinas de la partida no 8	656.28	26.498766
87	843143	De máquinas de sondeo o perforación de las subpa	911.98	26.498253
88	440839	Las demás: Hojas para chapado o contrachapado (c	121.46	26.495664
89	091010	Jengibre	86.54	26.490805
90	731300	Alambre de púas, de hierro o acero; alambre (simpl	52.82	26.490006

Ranking	Código SA	Descripción	X FOB, 2002	IPosC5_US
91	650400	Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados	179.82	26.489050
92	610990	De las demás materias textiles	432.81	26.484720
93	721720	Cincado	403.69	26.482427
94	392220	Asientos y tapas de inodoros	111.82	26.481872
95	430219	Las demás: Peletería curtida o adobada (incluidas las	72.28	26.480819
96	830910	Tapas corona	179.02	26.476510
97	210111	Extractos, esencias y concentrados	1,019.66	26.468827
98	440920	Distinta de la de coníferas	1,232.32	26.465593
99	071333	Judía (poroto, alubia, frijol, fréjol)* común (Phaseolu	98.51	26.463892
100	180631	Rellenos	275.86	26.463483
101	071490	Los demás: Raíces de mandioca (yuca)*, arrurruz o	158.35	26.461707
102	151620	Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones	103.94	26.461587
103	820750	Útiles de taladrar	361.60	26.459086
104	020890	Los demás: Las demás carnes y despojos comestib	51.23	26.457004
105	650100	Cascos sin forma ni acabado, platos (discos) y cilin	63.79	26.455944
106	220840	Ron y demás aguardientes de caña	108.07	26.453112
107	610469	De las demás materias textiles	75.44	26.451019
108	180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulco	204.83	26.441379
109	420500	Las demás manufacturas de cuero natural o cuero r	228.63	26.437880
110	842119	Las demás: Centrifugadoras, incluidas las secadora	180.40	26.435537
111	940360	Los demás muebles de madera	1,185.51	26.435289
112	711290	Los demás: Desperdicios y desechos, de metal pre	208.26	26.433613
113	830300	Cajas de caudales, puertas blindadas y compartimie	124.76	26.432277
114	220290	Las demás: Agua, incluidas el agua mineral y la gas	270.23	26.431183
115	190590	Los demás: Productos de panadería, pastelería o g	218.62	26.430419
116	180632	Sin rellenar	118.17	26.428893
117	846299	Las demás: Máquinas (incluidas las prensas) de for	188.48	26.428877
118	010600	Los demás animales vivos.	112.24	26.424738
119	842489	Los demás: Aparatos mecánicos (incluso manuales)	334.00	26.422476
120	081090	Los demás: Las demás frutas u otros frutos, frescos	71.78	26.419722
121	070310	Cebollas y chalotes	201.87	26.417841
122	401110	Del tipo de los utilizados en automóviles de turismo	476.09	26.416291
123	620333	De fibras sintéticas	116.50	26.415292
124	440890	Las demás: Hojas para chapado o contrachapado (t	326.66	26.415222
125	030231	Albacoras o atunes blancos (Thunnus alalunga)	5,796.72	26.414690
126	852432	Para reproducir únicamente sonido	204.04	26.414646
127	950510	Artículos para fiestas de Navidad	168.42	26.414347
128	711210	De oro o de chapado (plaqué) de oro, excepto las c	69.02	26.414050
129	521011	De ligamento tafetán	210.96	26.412512
130	680990	Las demás manufacturas	52.32	26.412463
131	840710	Motores de aviación	133.10	26.412445
132	110100	Harina de trigo o de morcajo (tranquillón).	58.02	26.411364
133	350300	Gelatinas (aunque se presenten en hojas cuadradas	55.77	26.410711
134	440729	Las demás: Madera aserrada o desbastada longitud	60.31	26.410233
135	854460	Los demás conductores eléctricos para tensión sup	170.52	26.406527
136	611420	De algodón	55.03	26.406294
137	420310	Prendas de vestir	329.92	26.405380
138	170410	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubie	139.74	26.404628
139	330210	Del tipo de las utilizadas en las industrias alimentari	63.14	26.404252

Ranking	Código SA	Descripción	X FOB, 2002	IPosC5_US
140	150990	Los demás: Aceite de oliva y sus fracciones, incluso	63.71	26.403464
141	721710	Sin revestir, incluso pulido	559.80	26.403229
142	271000	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto	15,810.35	26.402263
143	841229	Los demás: Los demás motores y máquinas motrices	52.17	26.401476
144	851750	Los demás aparatos de telecomunicación por corriente	124.05	26.399368
145	852320	Discos magnéticos	78.04	26.398443
146	380830	Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores	120.13	26.396957
147	220300	Cerveza de malta.	277.26	26.396913
148	610831	De algodón	113.91	26.396848
149	940350	Muebles de madera del tipo de los utilizados en dormitorios	462.78	26.396413
150	300420	Que contengan otros antibióticos	209.40	26.395461
151	220110	Agua mineral y agua gaseada	103.32	26.395279
152	441820	Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales	180.72	26.394694
153	520852	De ligamento tafetán, de peso superior a 100 g/m²	103.54	26.393787
154	190219	Las demás: Pastas alimenticias, incluso cocidas o r	87.59	26.393787
155	442010	Estatuillas y demás objetos de adorno, de madera	247.60	26.393765
156	853620	Disyuntores	248.69	26.391962
157	732394	De hierro o acero, esmaltados	72.65	26.391683
158	190530	Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquitos	137.01	26.391569
159	442190	Las demás: Las demás manufacturas de madera.	225.85	26.391486
160	490110	En hojas sueltas, incluso plegadas	56.34	26.390679
161	940169	Los demás: Asientos (excepto los de la partida no 9	132.97	26.390630
162	960200	Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas	53.09	26.390626
163	732111	De combustibles gaseosos, o de gas y otros combustibles	181.85	26.389620
164	610462	De algodón	196.01	26.388860
165	060290	Los demás: Las demás plantas vivas (incluidas sus	116.39	26.387874
166	711790	Las demás: Bisutería. Las demás	65.40	26.387759
167	854411	De cobre	53.81	26.387374
168	611020	De algodón	107.80	26.387251
169	610510	De algodón	111.88	26.386850
170	200820	Piñas (ananás)	60.38	26.386812
171	731700	Puntas, clavos, chinchetas (chinchas), grapas apun	195.19	26.386635
172	901010	Aparatos y material para revelado automático de películas	63.13	26.386355
173	401199	Los demás: Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos	86.40	26.386261
174	842139	Los demás: Centrifugadoras, incluidas las secadoras	66.90	26.386204
175	732690	Las demás: Las demás manufacturas de hierro o acero	134.70	26.385301
176	490199	Los demás: Libros, folletos e impresos similares, incluidos	100.96	26.385142
177	840999	Las demás: Partes identificables como destinadas, para	76.23	26.384537
178	340220	Preparaciones acondicionadas para la venta al por mayor	84.13	26.384522
179	030611	Langostas (<i>Palinurus</i> spp., <i>Panulirus</i> spp., <i>Jasus</i> spp.)	254.89	26.384283
180	610910	De algodón	356.70	26.384131
181	842230	Máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar, tapar	99.90	26.384049
182	691200	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene	186.43	26.383947
183	691390	Los demás: Estatuillas y demás artículos para adorno	143.83	26.383824
184	392020	De polímeros de propileno	88.18	26.383792
185	940330	Muebles de madera del tipo de los utilizados en oficinas	60.82	26.383773
186	850131	De potencia inferior o igual a 750 W	61.20	26.383049
187	848190	Partes	159.64	26.382884
188	711311	De plata, incluso revestida o chapada de otro metal	115.02	26.382620

Ranking	Código SA	Descripción	X FOB, 2002	IPosC5_US
189	481840	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebé	50.90	26.381956
190	392690	Las demás: Las demás manufacturas de plástico y	51.67	26.381676
191	853650	Los demás interruptores, seccionadores y conmutadores	90.82	26.381665
192	940161	Con relleno	63.50	26.381555
193	300490	Los demás: Medicamentos (excepto los productos de	100.09	26.380651
194	210690	Las demás: Preparaciones alimenticias no expresadas	70.73	26.379797
195	854230	Los demás circuitos integrados monolíticos	55.52	26.379527
196	610321	De lana o pelo fino	341.41	26.379404
197	730630	Los demás, soldados, de sección circular, de hierro	66.90	26.379351
198	940390	Partes	174.67	26.379239
199	870899	Los demás: Partes y accesorios de vehículos automotores	262.89	26.378337
200	070920	Espárragos	98.55	26.378278
201	760200	Desperdicios y desechos, de aluminio.	71.76	26.377801
202	841199	Las demás: Turborreactores, turbopropulsores y de	97.16	26.374117
203	880330	Las demás partes de aviones o helicópteros	63.83	26.367896
204	080530	Limonas (Citrus limon, Citrus limonum) y lima agria	177.26	26.365740
205	620331	De lana o pelo fino	762.09	26.365326
206	440910	De coníferas	65.85	26.363315
207	950390	Los demás: Los demás juguetes; modelos reducidos	1,580.04	26.361911
208	710812	Las demás formas en bruto	155.37	26.356984
209	610342	De algodón	317.55	26.351259
210	711319	De los demás metales preciosos, incluso revestidos	8,091.77	26.339443
211	200490	Las demás hortalizas y las mezclas de hortalizas	500.40	26.330395
212	441214	Las demás, que tengan, por lo menos, una hoja exte	593.46	26.323293
213	180400	Manteca, grasa y aceite de cacao.	1,688.58	26.266298
214	854451	Provistos de piezas de conexión	3,580.03	26.238533
215	200799	Los demás: Confituras, jaleas y mermeladas, purés	531.25	26.233063
216	090111	Sin descafeinar	5,171.65	26.195652
217	691010	De porcelana	72.12	26.134890
218	180310	Sin desgrasar	2,827.92	25.886837
219	441219	Las demás: Madera contrachapada, madera chapada	2,062.48	25.818546
220	441299	Las demás: Madera contrachapada, madera chapada	880.53	25.418273
221	030420	Filetes congelados	11,729.87	25.009169
222	030613	Camarones, langostinos y demás Decápodos natantes	159,837.74	24.883803

ANEXO No 3

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA - PAIS					
(cifras en miles)					
Tipo: <input type="text" value="Exportaciones"/>		Desde (aaaa/mm): <input type="text" value="2000/01"/>	Hasta (aaaa/mm): <input type="text" value="2006/06"/>		
Subpartida Nandina: <input type="text" value="2008910000"/>					
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	PESO - KILOS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
2008910000	PALMITOS	FRANCIA	45,237.29	83,438.41	42.44
		ARGENTINA	26,906.96	40,552.52	20.63
		CHILE	10,426.97	17,444.58	8.88
		ESTADOS UNIDOS	7,100.41	12,824.56	6.53
		CANADA	5,803.80	10,247.50	5.22
		ESPANA	4,839.18	8,842.33	4.50
		VENEZUELA	3,860.56	7,402.54	3.77
		ISRAEL	2,710.96	4,245.85	2.16
		URUGUAY	1,600.82	2,338.41	1.19
		ITALIA	1,043.83	1,958.83	1.00
		BELGICA	607.14	1,299.73	0.67
		ALEMANIA	688.66	1,140.61	0.59
		HOLANDA(PAISES BAJOS)	409.20	730.88	0.38
		COLOMBIA	462.85	719.68	0.37
		MARRUECOS	453.68	710.54	0.37
		MEXICO	479.31	674.35	0.35
		LIBANO	209.96	437.77	0.23
		BRASIL	236.05	325.59	0.17
		SUIZA	163.67	253.25	0.13
		REINO UNIDO	116.12	216.38	0.12
		LUXEMBURGO	98.68	163.16	0.09
		FINLANDIA	49.98	136.61	0.07
		ARGELIA	50.60	79.51	0.05
		SUECIA	36.44	56.42	0.03
		CUBA	33.41	56.36	0.03
		AFGANISTAN	30.97	49.58	0.03
		ANTILLAS HOLANDESAS	20.26	40.45	0.03
		ARABIA SAUDITA	14.86	32.51	0.02
		CHAD	17.01	30.71	0.02
		INDIA	17.86	29.16	0.02
		PANAMA	15.77	27.68	0.02
		FEROE, ISLAS	13.94	26.69	0.02
		AUSTRALIA	16.32	26.03	0.02
		INDONESIA	14.08	22.99	0.02
		PERU	16.56	20.81	0.02
		HONG KONG	4.80	12.25	0.01
		PARAGUAY	6.59	10.44	0.01
		NUEVA ZELANDA	5.19	9.65	0.01
		EGIPTO	2.43	5.78	0.01
		JAPON	0.05	0.02	0.01
TOTAL GENERAL:			113,823.05	196,640.94	100.00

ANEXO No 4

PLAN DE TESIS

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las necesidades de los países y de la comunidad en general, han producido cambios y concepciones constantes en las herramientas y metodologías de toda índole que éstos han ido trazando a través de la historia, justamente para suplir varias de estas y que necesariamente recaen sobre la economía de las naciones. De esta manera es notorio que con el fin de competir en un amplio espacio de mercado para sus productos, bienes y servicios entre otros, se han ido creando una serie de fuertes bloques comerciales consolidados unos, y otros no, con el propósito de posicionar su producción en el mercado nacional y global.

Este fenómeno globalizador ha forzado a los diferentes países a consolidarse en grupos para así poder proteger su economía y productos, apareciendo también estas lógicas de integración como una tesis de reducción de actividades monopólicas en un ambiente de competitividad, la posibilidad de aprovechar las economías de escala y finalmente que exista la minimización de las ineficiencias internas de las empresas para incrementar los niveles de productividad; apareciendo de esta manera una serie de acuerdos, pactos y compromisos, que buscan apostar al mercado mundial. En los últimos años, diversas organizaciones multilaterales y procesos de integración regional han desarrollado una gama de normativas y regulaciones, entre ellos cabe mencionar el GATT, OMC, UE, CAN, MERCOSUR, TLC entre los de mayor trascendencia e importancia para la economía mundial.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y Estados Unidos, se plantea como un acuerdo bilateral mediante el cual se establecen reglas y normas con el fin de eliminar obstáculos al intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios y favorecer la atracción de inversión privada. Por lo tanto tiene el presupuesto de: generar más plazas de empleo, modernizar el aparato productivo, mejorar los niveles de vida de la población, promover las inversiones nacionales y extranjeras, ampliar mercados, promover el crecimiento económico, establecer disposiciones legales que regulen las áreas relacionadas con el comercio, garantizar los derechos de personas o empresas a invertir en el país, promover condiciones para una competencia justa.

El TLC permite que cualquier país o grupo de países trate de incorporarse a él, en los términos y condiciones convenidos por la Comisión de Libre Comercio, instancia a nivel ministerial de las partes, según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país. Todo país puede declarar que el Tratado no se aplicará entre ese país y cualquier solicitante. El Tratado prevé que la Comisión establecerá los términos y condiciones de aceptación de cualquier solicitante y bajo este contexto, los Tratados de Libre Comercio son importantes, pueden constituirse en un medio eficaz para garantizar el acceso de nuestros productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras.

Bajo este espectro, es de singular importancia el tema agrícola de las dos naciones más aun cuando según la CEPAL, hay una gran asimetría en el comercio de productos agropecuarios entre los Estados Unidos y el Ecuador. Para el Ecuador el comercio de sus productos agropecuarios con los Estados Unidos es muy importante, lo que no ocurre a la inversa. El comercio agropecuario del Ecuador con los Estados Unidos está concentrado en muy pocos productos; cincuenta de ellos abarcan más del 98% del total.

1.2 OBJETIVO GENERAL

Establecer ¿cuáles serían las potencialidades y limitaciones del cultivo del palmito frente a las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Ecuador - EEUU?

1.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1.3.1 Examinar el régimen internacional de comercio, y establecer el lugar que ocupan dentro del mismo el regionalismo, sobre todo el bilateralismo.
- 1.3.2 Analizar el enfoque que los EEUU otorgan a los TLC.
- 1.3.3 Determinar las potencialidades y limitaciones del cultivo de palmito frente al TLC.

1.4 JUSTIFICACION

Es necesario analizar objetivamente las oportunidades y desafíos que plantea la implementación de un tratado de esta naturaleza con toda la profundidad del caso, considerando un producto específico como el palmito. Un trabajo como el propuesto daría elementos reales para definir mejor las posiciones y para orientar tanto a los productores como a las políticas públicas.

No debemos olvidar, sin embargo, que la CEPAL nos dice que buena parte del comercio agrícola corresponde a productos que están perdiendo dinamismo o son poco dinámicos en el mercado de los Estados Unidos. Y que el 71% de los productos que los Estados Unidos importan desde el Ecuador, crecen, pero a una tasa inferior a la media

de las importaciones totales de productos agropecuarios. De acuerdo a este mismo criterio, sólo el 27% de los productos importados por los Estados Unidos desde el Ecuador, corresponden a productos que están ganando dinamismo.

Por lo expuesto, considero imprescindible analizar al sector palmito cultor, estableciendo bajo qué condiciones de mercado y tecnológicas, operarán las unidades de producción agrícola dedicadas a este cultivo en la situación definida por el Tratado de Libre Comercio con EEUU que está por firmarse, puntualizando fundamentalmente, cuales son las ventajas y desventajas que presentará como producto no tradicional de exportación.

2. ENFOQUE Y MARCO CONCEPTUAL

El modelo económico mundial ha inducido a buscar y ampliar el comercio internacional y la integración económica de los pueblos. De esta manera se han convertido los tratados de libre comercio en una tendencia preferida por los Estados Unidos; las reglas básicas que establecen estos tratados buscan profundizar las establecidas en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) suscrito por varios países en 1947. El GATT fija principios que rigen el comercio mundial, basándose en la no discriminación, previsibilidad, y un trato equivalente entre productos nacionales e importados.

La Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual Ecuador es miembro desde 1996 se crea sobre la base del GATT, establecida en 1994 y a partir de ese momento el Ecuador accede a derechos en el comercio mundial que busca profundizar mediante

acuerdos o esquemas de integración económica como en la CAN, el MERCOSUR y la ALADI.

Actualmente, varios países del mundo han suscrito Tratados de Libre Comercio. Los ejemplos más relevantes para el Ecuador son los acordados entre Chile y Estados Unidos y, recientemente, el denominado CAFTA, firmado por los países centroamericanos con la nación norteamericana.

El 18 de noviembre del 2003, el representante comercial de los Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció y notificó al Congreso de ese país, la decisión de negociar un Tratado de Libre Comercio con Ecuador, Colombia y Perú, que en nuestro caso fue solicitado por el Gobierno Nacional en octubre del 2003, iniciando en Cartagena de Indias oficialmente la Primera Ronda de Negociaciones del TLC.

Como premisa del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP) ha procedido a transparentar el proceso del Tratado de Libre Comercio que nuestro país negocia con Estados Unidos, así como para democratizar la información que se genera en torno a este proceso comercial, la Unidad de Información y Divulgación del TLC ha promovido una variedad de debates, seminarios, conferencias y talleres de socialización para llegar a todos los sectores de la población ecuatoriana, en el marco del Programa de Alcance a la Sociedad Civil (PASC).

El MICIP como parte del Estado, ha organizado talleres, foros, reuniones, seminarios, conferencias con líderes de distintos sectores, en su mayoría de la sociedad civil en varias provincias del país. A esto se suman otras conferencias de expertos internacionales organizadas por los sectores productivos del país, universidades, instituciones públicas y también se pretende llegar con la información del TLC a

empresarios, productores, exportadores, líderes laborales, artesanos, indígenas, académicos, universitarios, colegiales, periodistas, líderes de opinión, profesionales, representantes de ONG's, organizaciones de mujeres, campesinos, agricultores, ecologistas, entre otros grupos de la sociedad civil.

La CEPAL por iniciativa de el PNUD, UNICEF y el Gobierno Ecuatoriano a través de su Unidad de Desarrollo Agrícola, emitió en febrero del 2005 el informe sobre “Los impactos diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador - Estados Unidos de Norte América sobre la Agricultura del Ecuador”, donde básicamente su metodología compara un escenario pre – acuerdo comercial y otro u otros escenarios post acuerdo.

Entonces, habrá que acudir también a las posiciones y presupuestos de otros sectores que no necesariamente acudieron a dichos eventos o si lo hicieron, de igual manera y en forma paralela ejecutaron conversatorios y discusiones sobre las ventajas y desventajas del TLC, por lo que necesariamente tendrá que debatirse las diferencias de criterio existentes entre los grupos que han demostrado interés por el tema, acudiendo ineludiblemente a sus postulados y argumentos esgrimidos que se encuentren plasmados en documentos que permitan conseguir con claridad las posiciones a favor y en contra sobre el tratado en el tema agrícola. Y de esta manera lograr un discernimiento que contribuya a una mejor comprensión y sobre todo nos indique y nos dirija sobre las posibles acciones a seguir como ciudadanos o grupos organizados.

Al respecto de lo expuesto, para una adecuada y digerible sustanciación del presente tema materia de desarrollo del objetivo general, me parece pertinente desarrollar la

metodología de Antonio Bonet Madurga sobre Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales.

3. ACOPIO Y PROCESAMIENTO DE INFORMACION

El interés sobre esta temática ha volcado a varias instituciones nacionales e internacionales a emplear una variedad de herramientas de cara a las implicaciones y análisis comparativo sobre la situación actual de la realidad nacional versus el escenario posible concluido la suscripción del TLC. Así tenemos estudios diversos que van en concordancia con la intencionalidad de crear espacios de debate sobre la pertinencia, impacto, desarrollo de las rondas de negociación, mesas de trabajo y otros que contribuyan a una mejor comprensión y entendimiento de la dimensión del acuerdo. Al respecto CEPAL, Banco Central del Ecuador, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Ministerio de Comercio Exterior Industrialización Pesca y Competitividad, Cámaras de Agricultura, Cámaras de Industria, Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversión, SICA, ILDIS, profesionales estudiosos del tema entre otros, han desarrollado estudios y un bagaje de pronunciamientos – adoptando posiciones - que sin duda alguna habrá que extraerlas fomentando una ilustración ajustada al objetivo del presente Plan de Tesis.

4. INDICE PROVISIONAL

- **Capítulo I**

- Régimen internacional del comercio (RIC)

- Características principales y evolución
- Regionalismo y bilateralismo en el RIC

- **Capítulo II**

- Estados Unidos y los TLC's
- Porqué? el ALCA luego el TLC
- El ATPDEA y TLC con los países Andinos
 - Problemas
 - Potencialidades
 - Limitaciones

- El sector agrícola en la negociación de los TLC's
 - Chile
 - CAFTA
 - Países Andinos
 - Subsidios

- **Capítulo III**

- La agricultura en el Ecuador frente al TLC
- El sector palmito cultor
 - Antecedentes
 - Características

- Superficie de cultivo
 - Tecnología
 - Oferta
 - Demanda
 - Precios mercado nacional e internacional
-
- Análisis de impactos potenciales del TLC
 - Competitividad
 - Escenarios
-
- **Capítulo IV**
-
- Conclusiones

5. BIBLIOGRAFIA

Acosta, Alberto, Fander Falconí. *TLC más que un tratado de libre comercio*. Quito, ILDIS – Friedrich Ebert Stiftung / FLACSO, 2005.

Acosta Alberto, Fander Falconí, Hugo Jácome. *¿Qué pasa si Ecuador no firma el TLC?*. Revista Iconos, diciembre 2005.

Banco Central del Ecuador. Online. Internet.

Banco Interamericano de Desarrollo. *Más allá de las fronteras, El nuevo regionalismo en América Latina*. Informe 2002.

Banco Mundial. *Perspectivas de la economía mundial 2005*. Online. Internet. julio 2006.

CEPAL. *Los Impactos diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador - Estados Unidos de Norte América sobre la agricultura del Ecuador*". Unidad de Desarrollo Rural CEPAL, febrero 2005.

Comunidad Andina Consejo Consultivo Laboral Andino, Programa Laboral de desarrollo, Lima, DE, 2004.

CORPEI - CICO. *Perfiles de producto, palmito*, abril 2006.

CORPEI - MIAMI. *Perfil del mercado para el palmito en Estados Unidos de América*. Mayo 2004.

Corporación de Estudios y Publicaciones. *La OMC a su alcance*. Quito – Ecuador, 1998.

Fairlie Alan. *El TLC en debate*. Fundación Friedrich Ebert, Red Latinoamericana de Política Comercial, Lima, PE, 2004.

FLACSO, foro discusión permanente sobre el tema del TLC abierto por la FLACSO. Online. Internet.

Flores Rubén; *TLC y agricultura*. enero 2006. (Ponencia presentada en la FLACSO el 8 de febrero 2006).

Gilpin, Robert. *La economía política de las relaciones internacionales*. Grupo editor Latinoamericano, Buenos Aires, AR, 1990.

Gudynas, Eduardo. *El regionalismo abierto de la CEPAL: insuficiente y confuso*. Observatorio Hemisférico, 28 de septiembre 2005.

Gudynas, Eduardo. *Integración blanda y comercio rígido*. D3E,CLAES Montevideo, mayo 2005.

Gudynas, Eduardo, Evia Gerardo. *Las negociaciones agropecuarias en el ALCA*.
Fundación Friedrich Ebert, Santiago de Chile, mayo 2003.

Informes Ministerio de Comercio Exterior Industrialización Pesca y Competitividad.

Informes Ministerio de Agricultura y Ganadería y datos del censo agropecuario.

Jijón, Víctor Hugo. *La globalización económica y los desafíos del TLC*. Revista Entre Voces, Grupo Democracias y Desarrollo Local, Quito, noviembre 2005, N° 4.

LINCOLN INFORMATION RESOURCE CENTER. *Libre Comercio*. CD-ROM.
Febrero 2005.

Mota Carlos, Hargain Daniel. *Derecho del Comercio Internacional*. REUS, 2005.

OMC. *Conferencias Ministeriales*. Online. Internet. junio 2006.

Revista ACTUALIDAD ECONÓMICA. Online. Internet. mayo 2006

-Fairlie Alan; "TLC Ritmo de cueca vs. integración regional"

-Rebosio Arana Guillermo, "Agricultura y TLC Andino. ¿Podemos lograr un acuerdo justo?"

-Fernández-Maldonado Enrique, "Flexibilidad, empleo y productividad"

-Carcelén Guillermo Cortés, "La cultura en el TLC Perú-EEUU"

-Campodónico Humberto, "¿Qué quieren los EEUU con el TLC?"

-Francke Pedro, "Los dilemas centrales para el desarrollo nacional"

Romero, Marco. *ALCA y los Tratados de Libre Comercio (TLC): Significación histórica, alcances y desafíos para la integración andina*", FESCOLCEREC, Bogotá, CO, 2004.

Romero, Marco. *¿Integración frente al unilateralismo? La economía política del ALCA*. Revista Comentario Internacional, Quito Ecuador, No. 3.

Romero Cevallos, Marco. *Gobernanza Global y Bloques Regionales. Una perspectiva comparada Europa, América, Asia*. Quito - Ecuador, Echeverría Julio y Fabbrini Sergio (editores) / UASB, 2003.

Ruiz, Patricio. *TLC tratado de libre comercio EEUU - Ecuador*. Revista Entre Voces, Grupo Democracias y Desarrollo Local, Quito, noviembre 2005. N° 4.

Salgado, Wilma. *El sistema mundial de comercio, el Ecuador frente al GATT y la OMC*. Corporación Editora Nacional, Quito – Ecuador, 1996.

Teitelbaum Alejandro. *Los tratados bilaterales de libre comercio - El ALCA está entre nosotros*". septiembre 2004.

Umaña, Darío Germán. *Los regímenes preferenciales con los EEUU, el ATPA y el ATPDEA, análisis de comportamiento para Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú*. Lima-Perú, Comunidad Andina Consejo Consultivo Laboral Andino, 2004.